

Revista Venezolana de

ANÁLISIS DE COYUNTURA

Volumen XVII, No. 2, julio – diciembre 2011

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://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

Isabel Díaz

COORDINADOR ADMINISTRATIVO

Carmelo Cariello

COORDINADOR DE EXTENSIÓN

Luis Córdoba

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. XVII, No. 1, julio – diciembre 2011

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
El terrorismo, una aproximación teórica en cuanto a su definición Terrorism, a theoretical approach regarding its definition.....	11
<i>Soraya Zuinaga</i>	
Gestión organizacional. Una aproximación a su estudio desde el paradigma de la complejidad Organizational management: An approach to its study from the paradigm of complexity.....	27
<i>Mercy Narváez, Carmen Gutiérrez y Alexa Senior</i>	
Desarrollo de un indicador de percepción empresarial del riesgo del entorno político Development a business indicator of risk perception of political environment.....	49
<i>Eduardo A. Soto G. y Daniel Varnagy</i>	
Reputación corporativa y ventaja competitiva. Ensayo a propósito de las cuatro propiedades de Jay Barney Competitive advantage & corporate reputation Essay about the four properties of Jay B. Barney.....	67
<i>Diógenes Mayol</i>	
Modelo Holístico de Bagozzi y Phillips Aplicado a un estudio sobre la influencia de las variables de Marketing en el comportamiento de compras del consumidor (caso: MERCAL-Puerto Ordaz) Holistic model of Bagozzi and Phillips applied to a study on the influence of the varia- bles of marketing in the behavior of purchases of the consumer (case: Mercal-Puerto Ordaz)	79
<i>Olga Morales, Denny Ramírez y Indira Rodríguez</i>	
El poder adquisitivo del venezolano desde 2000 hasta 2011: Análisis bajo dos perspectivas The Purchasing power of the Venezuelan from 2000 until 2011; low analysis two pers- pectives.....	99
<i>Antonio J. Boada y Rómulo Mayorca</i>	

Acuerdo comercial entre Venezuela y Portugal, caso: acuerdo complementario en el marco de cooperación económica y energética. Año 2008	
Trade agreement between Venezuela and Portugal, case: agreement complementary in the framework of cooperation economic and energetic, year 2008.	115
<i>Dani José Villalobos Soto</i>	
Subsidios estatales y acumulación de capital en Argentina: un replanteo del problema a la luz del caso Arcor	
State subsidies and capital accumulation: rethinking the problem from Arcor.	131
<i>Verónica Baudino</i>	
Eficiencia técnica de instituciones públicas de educación secundaria del estado Barinas, Venezuela	
Technical efficiency of secondary education public institutions located in Barinas, Venezuela.	149
<i>Hernando J. Garzón, Sandra L. Flores M. y José O. Flores G.</i>	
INDICADORES	167
Indicadores de la coyuntura: Venezuela 2011.	169
DOCUMENTOS.	181
El espejo.	183
<i>Jorge Rivadeneyra A.</i>	
ÍNDICE ACUMULADO	189
ABSTRACTS.	195

EDITORIAL

Esta segunda edición de la Revista Venezolana de Coyuntura del volumen XVII 2011, la iniciamos en la sección de artículos, con el ensayo de Soraya Zui-naga, sobre una aproximación teórica del terrorismo y su definición, un tema muy controversial, complejo y contradictorio como lo señala la autora en su artículo que termina concluyendo que el fenómeno de terrorismo se desarrolla en un escenario internacional que se caracteriza por la incertidumbre y por la complejidad en las relaciones de los diferentes actores que conforman el sistema internacional.

A continuación, pasamos a otros temas, iniciando con un bloque enmarcado con el tema de administración empresarial. En este bloque Narváez, Gutiérrez y Senior, nos precisan los fundamentos teóricos que sustentan en el deber ser, la dinámica de la gestión organizacional, incidida en estos tiempos posmodernos por la implicaciones del paradigma de la complejidad. Seguidamente, Soto y Varnagy, desarrollan en su artículo un indicador de percepción empresarial del riesgo del entorno político en Latinoamérica. Este estudio inicial arrojó un nivel importante de riesgo político percibido por las empresas en el estado Lara en Venezuela y Diógenis Mayol, en su ensayo se propone constatar si “La Reputación Empresarial como recurso estratégico: un enfoque de recursos y capacidades” es como lo aseguran los autores, se revisó cada propiedad vis a vis con las características de la reputación y se encontró que los autores no consiguen demostrarlo. Finalizando este bloque, Morales, Ramírez y Rodríguez, aplican en su artículo el modelo holístico propuesto Bagozzi y Phillips a un estudio sobre la influencia de las variables de marketing, en el comportamiento del consumidor de Mercal en Puerto Ordaz, estado Bolívar en Venezuela, concluyendo que las variables precio y comunicación tienden a generar una actitud positiva en el comportamiento de compras del consumidor, mientras que producto y distribución, no.

Pasamos a un bloque económico, donde Boada y Mayorca presentan una disertación, desde dos perspectivas, de la evaluación del poder adquisitivo del venezolano en los últimos 11 años; ambas con un nivel de interpretación real y fundamentación estadística, se señala una disparidad en los resultados de las dos evaluaciones, concluyendo que esta disparidad se observa por un cambio en la composición salarial del venezolano. Villalobos describe en su artículo, los efectos del intercambio comercial entre la República Bolivariana de Venezuela y Portugal sobre el caso del Acuerdo Complementario, en el Marco de Cooperación Económica y Energética entre ambos países, año 2008 y concluye que el incremento de intercambio comercial entre ambas naciones dejó un saldo a fa-

vor de la balanza comercial venezolana en este año y finalizando este bloque, ónica Baudino, realiza un análisis de la correspondencia existente entre la capacidad exportadora de los capitales y la magnitud de subsidios recibidos por las empresas en Argentina con un replanteo del problema a la luz del caso de la empresa nacional Arcor. Se concluye, dado que no es mecánica la correspondencia entre los capitales subsidiados y su capacidad exportadora, que se considere la ponderación de la competitividad de las diferentes empresas y ramas como elemento distintivo en vez de la relación con el Estado a partir de la obtención de subsidios.

Culminando esta sección de artículos, Hernando Garzón, Sandra Flores y José Flores, analizan la eficiencia técnica de instituciones públicas de educación secundaria del estado Barinas en Venezuela obteniéndose, entre otros resultados, un promedio de eficiencia técnica global de 74% en las instituciones de educación secundaria evaluadas en Barinas.

Pasamos a la sección de indicadores donde se muestran indicadores del Producto Interno Bruto, el Comportamiento de los Precios, el Mercado Laboral, Salarios, Reservas Internacionales, Precios del Petróleo y Deuda de Venezuela, actualizados al final del 2011.

Finalizando, en la sección de documentos nos deleita Jorge Rivadeneira con una disertación denominada "El espejo".

Agradecemos la colaboración y la paciencia del personal que hace posible la producción técnica de esta revista, Sra. Milagros Becerra y el Prof. Gerardo Fernández.

Como siempre terminamos esta editorial agradeciendo a nuestros contribuyentes y revisores quienes en definitiva son los autores de esta revista y a nuestros lectores por su constancia de siempre.

Artículos

EL TERRORISMO, UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA EN CUANTO A SU DEFINICIÓN

Soraya Zuinaga ¹

INTERNACIONALISTA,
MAGISTER EN SEGURIDAD Y DEFENSA NACIONAL

Resumen:

En este artículo se analiza el fenómeno del terrorismo como un término altamente controversial, complejo, contradictorio que despierta diversas emociones. En pleno siglo XXI no hay un consenso general en cuanto a su definición ni en los foros internacionales ni en el marco del derecho internacional desde al menos 1937. Se han generado intensos debates académicos en torno a este inquietante tema, grandes han sido los esfuerzos, pero la diversidad de intereses y percepciones dentro de este mundo globalizado dividen auditorios. El fenómeno del terrorismo se desarrolla en un escenario internacional caracterizado por la incertidumbre y la complejidad en las relaciones entre los diferentes actores que conforman el actual sistema internacional.

Palabras claves: Terrorismo, sistema internacional, fenómeno, incertidumbre, actores, complejidad.

ANTECEDENTES Y REFERENTES TEÓRICOS

En la actualidad el terrorismo se presenta como una de las más peligrosas amenazas a nivel global, donde las interpretaciones van desde un acto de terror en la cual el planificador y/o ejecutor de la acción, se convierte en terrorista y otra donde ese mismo planificador y/o ejecutor se convierte en un combatiente por la libertad. Bajo esta doble óptica, hay autores que definen al terrorismo como actos que tienen por finalidad producir terror; otros especialistas sobre el tema consideran que el terror es el fin o más bien el medio para lograr objetivos de carácter político.

Los patrones del terrorismo han cambiado actualmente, el terrorismo del siglo XX del sistema bipolar de la Guerra Fría no es igual al terrorismo luego de la caída del muro de Berlín a principios del siglo XXI, el acceso a las nuevas tecnologías de información y comunicación de estos grupos, le permite la máxima repercusión mediática y una movilidad a escala planetaria para dar golpes ciertos a sus enemigos potenciales en cualquier parte del mundo.

Hoy en día el mundo se presenta cada vez más complejo e interdependiente, donde el fenómeno de la globalización hizo su aparición para quedarse y en

¹ szmazzei@gmail.com

el cual la sociedad de la información tiene especial énfasis a través de los medios de comunicación e información, así como el uso de las redes sociales, son a veces utilizados por estos grupos para promocionar su estrategia terrorista y darle un carácter simbólico, ocasionando pánico y terror ante una escogida y delimitada audiencia, de igual modo el público en general se convierte en testigo en tiempo real que observa tanto el acontecimiento denominado "atentado" como a sus "víctimas", de forma instantánea e inmediata. Esta actuación terrorista elige un momento o un espacio y lugar determinado así como a sus víctimas, en su gran mayoría civiles inocentes tomados al azar y de manera indiscriminada y de este modo ejercer el impacto necesario.

En la mayoría de los casos, al terrorismo se le asocia directamente con objetivos en algunas zonas geográficas del planeta claramente definidas, pero no es menos cierto, que ningún país está a salvo de sufrir en algún momento un ataque perpetrado por personas dedicadas a esta actividad. Lo vimos en épocas recientes con los atentados del 11 de septiembre de 2001 en los Estados Unidos, el 11 de marzo de 2003 en España, el 7 de julio de 2005, el 11 de julio de 2006 y 26-29 de noviembre de 2008 en Bombay la India, además de los incidentes terroristas que en menor escala se producen y que no son registrados por los medios de comunicación social, a pesar de todos estos acontecimientos que afectan la paz, la seguridad y la estabilidad de los Estados y de sus ciudadanos, aún no se ha logrado una definición consensuada del fenómeno terrorista. Algunos analistas podrían opinar que esta conceptualización ya existe y viene dada a través de las resoluciones de la ONU, la Unión Europea, la OEA, pero sólo los actos cometidos por el terrorismo son tipificados penalmente como actos de terror, a veces por no existir una definición hay una especie de vacío en este sentido, dependiendo de quién lo cometa y cuál es su motivación, aun en los grandes foros internacionales que reúnen a un conglomerado de países, existen dificultades para llegar a un término universalmente aceptado por todos. Sin embargo, la otra cara de la moneda que expresa y justifica la acción del uso del terror como respuesta a la opresión y liberación en la que son sometidos por los poderosos, estas visiones ejercen una función de manera subjetiva ante diferentes escenarios dividiendo a especialistas, expertos, académicos y políticos en el tema, para llegar a una definición aceptada por todos donde se puedan establecer los límites entre aquello que es legítimo y lo que no lo es.

LA HISTORIA

Diversos han sido los instrumentos jurídicos también reflejados a través de convenios y tratados internacionales que a comienzos del siglo XX intentaron definir y tipificar el terrorismo, la Conferencia de Bruselas para Unificación del Derecho Penal en 1930, es considerada por algunos expertos la base jurídica

para la interpretación del mismo como *delito*, pero aún pasando el portal del siglo XXI, muchos han sido los debates en donde ni los expertos en derecho internacional ni los representantes de los gobiernos han logrado convenir en una definición general y ampliamente aceptada por todos.

El fenómeno del terrorismo como forma de violencia no puede suscribirse a un hecho determinado de la historia de la humanidad (Cabrera, 2010: 296).

...no empezó a existir hasta que las tribus primitivas no comenzaron a pelear entre ellas por el dominio de una zona más o menos rica en ganado y vegetación. Fue el origen propiamente de las guerras, y esto podríamos fijarlos unos diez mil años atrás aproximadamente y no fue entonces que los bandos en lucha descubrieron el efecto del miedo en el contrario, y la posibilidad de usar ese miedo para ganar.

Su conformación y reconocimiento responde a una serie de eventos que fueron sucediéndose durante siglos, cada uno en condiciones particulares de tiempo, modo, situación y espacio, las cuales determinaron la forma de respuesta, desde la legalidad o la ilegalidad, de quienes eran agredidos y de quienes en calidad de imposición o representación gubernamental ejercían el poder en un momento determinado de la historia. El terrorismo ha evolucionado también y ha marcado su influencia durante el transcurso del desarrollo de la Humanidad, en otras palabras, el terrorismo de la época de la Guerra Fría difiere en tácticas y *modus operandi* al terrorismo del s. XXI, globalizado y donde las tecnologías de la información juegan un papel fundamental para su promoción.

La violencia sirve como instrumento o medio del terrorismo para influir sobre una determinada audiencia sembrando temor, miedo y terror, estos elementos que afectan la psiquis directa del individuo, se convierten en factores claves para el éxito en el momento de actuar de los terroristas. Los pensadores y clásicos del s. XVI y XVII en los que se destaca Nicolás Maquiavelo en su obra *El Príncipe*, hacía referencia tanto directa como indirecta sobre el miedo como instrumento de gobierno en manos del Príncipe. Por su parte, John Locke (1689), Thomas Hobbes (1651) y Jean-Jacques Rousseau (1762) los más famosos representantes del contractualismo social, consideraban que en su condición natural, los hombres vivían en temor unos de otros como en un estado de guerra permanente, esa apreciación que estos pensadores tenían de una época determinada que les tocó vivir y analizarla, si se compara y se extrapola al s. XXI, el terrorismo entonces se convierte en la estrategia de acción que busca producir la ruptura del orden social establecido mediante la generación y propagación del terror creando en la elección de sus blancos la sensación de inseguridad extrema. Es por esto que el miedo, el temor además del terror constituyen elementos primordiales a la hora de estructurar y construir una definición de terrorismo.

Entre los principales referentes teóricos se puede citar al filósofo británico Edmund Burke, quien lo usó por primera vez para explicar el llamado Régimen del Terror Jacobino durante la Revolución Francesa (Laqueur, 2003: 36-37):

El significado de la voz terrorismo quedó consignado en el suplemento de 1798 del Diccionario de la Academia Francesa como *système, régime de la terre*. Según un diccionario francés publicado en 1796, los jacobinos habían utilizado ocasionalmente el término al hablar y al escribir sobre sí mismos y en un sentido positivo. Después de 1902, el término de "terrorista" se convirtió en un término que significaba abuso con implicaciones delictivas. El término no tardó mucho tiempo en pasar a Gran Bretaña, Burke en un célebre pasaje escrito en 1795, hablaba de "miles de esos malditos perros de presa llamados terroristas" que se hallaban dispersos en la masa del pueblo. El terrorismo de la época se refería al periodo de la Revolución Francesa, es decir, en términos generales, al periodo comprendido entre marzo de 1793 y julio 1794, y era más o menos sinónimo de "reino de terror" Posteriormente adquirió un significado más amplio en los diccionarios, equivalente a sistema de terror. Un terrorista era alguien que trataba de promover sus puntos de vista por medio de un sistema de intimidación coercitiva.

En esa época que se conoce con el nombre del Terror, durante el periodo de la Revolución Francesa, los llamados revolucionarios realizaron una férrea persecución y represión contra la oposición, uno de sus máximos exponentes fue Maximilien Robespierre, abogado, líder de los jacobinos, apodado "el incorruptible" por su dedicado esfuerzo a la Revolución, su resistencia a los sobornos y quien aseguraba que el terror era sólo una forma de justicia rápida, severa e inflexible. Todo traidor o crítico era apresado, juzgado y condenado a la guillotina.

No obstante, el radical alemán Karl Heinzen (1809-1880), autor del ensayo titulado Asesinato ("Der Mord"), es considerado por muchos expertos sobre el tema, como el que marcó las pautas del terrorismo moderno. Su doctrina giraba en torno a una idea: "El asesinato no está prohibido en la política", es decir, el uso de la violencia como estrategia para el logro de objetivos políticos.

Uno de los primeros antecedentes de la utilización de la violencia como arma política, perpetrada por una organización de tipo anarquista, se encuentra en el movimiento antizarista "*Narodnaya Volya*" (Voluntad del Pueblo), organización secreta integrada por populistas rusos partidarios de la acción terrorista, nacida de la escisión de la organización "*Zemlia i Volia*" (Tierra y Libertad) formado por jóvenes aristócratas rusos, que actuó en Rusia entre 1878 y 1891 y que en 1881 asesinó al zar Alejandro II, y en cuyo contexto debe entenderse también la visión nihilista y anarquista rusa, forjada por Mijail Bakunin y el príncipe Alexis Kropotkin. El Nihilismo fue un sistema propugnado en Rusia en el siglo XIX, que tenía por objeto la destrucción radical de las estructuras sociales sin pretender sustituirlas por otras, en pocas palabras (Samaniego, 2008) señala:

Nihilismo movimiento revolucionario que se desarrolló en Rusia en la etapa del zar Alejandro I. El término nihilista fue popularizado por Turgueniev y era la encarnación del estado de ánimo de la juventud intelectual de los años 1860: juventud que se apartaba del idealismo romántico y llegaba a una especie de materialismo radical que no admitía más que la verdad científicamente comprobada y que, en nombre de los derechos del individuo, rechazaba todas las ideas establecidas, todos los deberes sociales, familiares y religiosos y el Anarquismo era considerado como un régimen social, en el que el individuo, se hallaría emancipado de toda tutela gubernamental.

El Nihilismo tuvo su expresión histórica bajo la mano del escritor y novelista ruso *Ivan Turgueniev* (1818-1883), en su obra literaria *Padres e Hijos*, ambientada en los momentos anteriores a la abolición de la servidumbre (1859), sistema social parecido al vasallaje de la Edad Media. El título de la obra hace referencia a las relaciones entre padres e hijos, a ese alejamiento que se produce cuando los jóvenes empiezan a independizarse, expresaba el conflicto generacional en la Rusia del XIX, protagonizado por Bazarov, quien se enfrentaba a su padre, un déspota ilustrado, pero el hijo no creía en nada, de aquí el surgimiento de la palabra nihilista, cuyo significado es el de rebelde puro, inocente, descabellado, el que dice un no rotundo y colérico a una sociedad injusta y también a un mundo de valores considerados falsos e irreales. Pero es, al mismo tiempo, un frustrado, porque la negatividad de su pasión no la sustituye por la positividad de una acción o de una idea, no cree en nada ni en nadie. Es importante destacar que Turgueniev parece haberse inspirado en Bakunin para escribir esta obra.

“El deseo de destruir es al mismo tiempo un deseo creador”, con este pensamiento de Bakunin (1814-1876), se proyectaba el deseo de la destrucción de toda estructura existente, él era un apasionado de las sociedades clandestinas y radicales, se destacaba realizando barricadas, o bien apoyándolas de una u otra manera, participando en todas las insurrecciones que se realizaron contra la Rusia Zarista de la época, que no fueron pocas, teniendo en cuenta que la época que le tocó vivir fue la de grandes revoluciones. Pronto se advierte la influencia efectiva de esa estrategia de violencia en los asuntos internacionales, la que se materializó en 1914 con el asesinato del heredero al trono austro-húngaro, Francisco Fernando, a manos del grupo separatista serbio *Cerná ruka* (Mano Negra), toda vez que marca el inicio de la Primera Guerra Mundial y el advenimiento del terrorismo como instrumento de acción de la violencia política de tipo nacionalista.

Posterior a lo ya expuesto, el 9 de octubre 1934, se produjo el asesinato del Rey Alejandro I de Yugoslavia, mientras realizaba una visita oficial a Marsella, Francia; el rey que llegó a esa ciudad francesa por vía marítima, recorría sus calles en un auto descubierto, cuando entre la multitud se hizo paso un hombre que, burlando todas las medidas de seguridad, se acercó al monarca y le dispa-

ro a quemaropa; el ministro de asuntos exteriores francés, Louis Barthou, que acompañaba al soberano yugoslavo, también murió en el atentado, al igual que otras personas que integraban la comitiva real; el asesino, un ciudadano búlgaro y quien era nacional de Macedonia, era integrante del Movimiento Revolucionario Macedonio de nombre *Vlada Georgieff*, desarmado mediante un golpe de sable por uno de los custodios, fue detenido de inmediato y conducido a la dependencia policial. Este hecho de carácter trasnacional provocó inmediatamente la convocatoria de la *Sociedad de Naciones*, quien asumió la necesidad de concluir un Tratado el cual con el título de Convenio para la prevención y represión del terrorismo es aprobado en Ginebra el 16 de noviembre de 1937. Paralelamente, se aprobó el Convenio para la creación de una Corte Penal Internacional, el que sin embargo, y como era de esperarse no fue ratificado por las principales potencias posteriormente.

En ese entonces, no se había fundado la ONU, sólo existía la Sociedad de Naciones, los países que la integraban tampoco después de profundos debates y discusiones lograron ponerse de acuerdo en cuanto a la conceptualización del fenómeno del Terrorismo, es decir, que la polémica por esta definición ya es de carácter histórico.

EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO, LOS CONVENIOS INTERNACIONALES Y EL TERRORISMO

Luego de finalizada la Segunda Guerra Mundial el fenómeno del terrorismo se convirtió en un mecanismo de lucha de grupos revolucionarios de la época, transformándose, a partir de los años sesenta, en una grave amenaza internacional y a la seguridad de los Estados, debido a la estructura, conexiones internacionales y *modus operandi* en la que actuaban estos grupos terroristas, sus medios de financiación y la extensión de sus actividades violentas se expandieron por Europa y el Medio Oriente, entre los actos realizados contra blancos u objetivos están: el secuestro y asesinato de personas civiles importantes y miembros del servicio diplomático, secuestro de buques y aeronaves. Desde un primer momento, la Comunidad Internacional representada por los Estados, trataron de reprimir el delito terrorista, que fue objeto de múltiples conferencias y congresos internacionales, entre ellas: la Conferencia para la Unificación del Derecho Penal, celebrada en Varsovia en 1937, además de un gran número de Congresos Internacionales de Derecho Penal (Bruselas 1930, París 1931, Madrid 1933, Copenhague 1935), así como la redacción y firma de convenios internacionales. Cabe destacar el Convenio de Ginebra de 1937, que obligaba a los Estados Contratantes a incluir los delitos de terrorismo en las excepciones de los tratados de extradición.

En diferentes convenios internacionales, se define como delito las acciones del terrorismo contemplados en algunos instrumentos jurídicos, como por ejemplo: la toma de aviones, La Haya 1970; los actos contra la seguridad aérea, Montreal 1971; actos contra personas internacionalmente protegidas, Asamblea General de la ONU 1973; la toma de rehenes, Asamblea General de la ONU 1979; actos contra la protección de materiales nucleares, Viena 1980; actos de violencia en aeropuertos, Montreal 1988; actos contra la seguridad de la navegación marítima, Roma 1988; atentados con bombas, Asamblea General de la ONU 1997.

Quien fuera durante muchos años, asesor jurídico superior del Comité Internacional de la Cruz Roja, Ginebra, y más tarde director de la *Revista Internacional de la Cruz Roja* señaló lo siguiente (Hans-Peter 2002):

La Organización de Naciones Unidas ONU, ha aprobado algunos tratados referidos sobre aspectos específicos de terrorismo. Los más importantes de ellos son:
Convenio sobre las Infracciones y Ciertos otros Actos Cometidos a bordo de las Aeronaves, 1963.

Convenio para la Represión del Apoderamiento Ilícito de Aeronaves, 1970.

Convenio para la Represión de Actos Ilícitos contra la Seguridad de la aviación civil, 1971.

Convención sobre la Prevención y el Castigo de Delitos contra Personas Internacionalmente Protegidas, inclusive los agentes diplomáticos, 1973.

Convención Internacional contra la Toma de Rehenes, 1979. Convenio para la Represión de Actos Ilícitos contra la Seguridad de la Navegación Marítima, 1988.

Convenio Internacional para la Represión de los Atentados Terroristas cometidos con Bombas, 1997.

Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del Terrorismo, 1999.

De igual relevancia y dentro de este contexto se sitúa, la *Resolución 1269 del 19 de octubre de 1999 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas* que considera el terrorismo como: "cualquier otro acto destinado a causar la muerte o lesiones corporales graves a un civil o a cualquier otra persona que no participe directamente en las hostilidades en una situación de conflicto armado, cuando, el propósito de dicho acto, por su naturaleza o contexto, sea intimidar a una población u obligar a un gobierno o a una organización internacional a realizar un acto o a abstenerse de hacerlo".

La Convención Interamericana contra el Terrorismo aprobada en la primera sesión plenaria celebrada el 3 de junio de 2002, señala que "la amenaza que el terrorismo representa para los valores democráticos y para la paz y la seguridad internacionales y es causa de profunda preocupación para todos los Estados Miembros"; además de constituir "un grave fenómeno delictivo que preocupa profundamente a todos los Estados Miembros, atenta contra la democracia, im-

pide el goce de los derechos humanos y las libertades fundamentales, amenaza la seguridad de los Estados, desestabilizando y socavando las bases de la toda la sociedad, y afecta seriamente el desarrollo económico y social de los Estados de la región”.

DIVERSAS DEFINICIONES

A lo largo de la historia se ha producido una discusión interminable sobre el concepto jurídico del terrorismo la que oscila entre dos grandes polos (Villegas, 2011):

Quienes estiman que el terrorismo se define por la naturaleza de los medios empleados (definiciones objetivas), en cuyo caso el terrorismo solo protegería bienes jurídicos individuales (vida, libertad, integridad, salud, etc.), y quienes estiman que el terrorismo se define por la presencia de elementos subjetivos en el tipo penal, los que se identificarían: a) con los efectos o resultados de alarma pública o de temor que puedan ocasionar los delitos; o b) con la finalidad política en el autor, en cuyo caso hay un bien jurídico colectivo y bienes jurídicos individuales.

El profesor Alex P. Schmid, holandés, renombrado académico en estudios del terrorismo y responsable del departamento para la prevención del terrorismo de Naciones Unidas, en Viena, entre los años 1999-2005 y en 2006 fue nombrado director del Centro para el Estudio del Terrorismo y de la Violencia Política en la Universidad de St. Andrews y junto a Albert Jongman en su libro *Violencia Política* define el Terrorismo como:

“un método de reiterada acción violenta inspirado en la angustia, utilizado por personas, grupos, o Estados, de forma (semi) clandestina, por razones idiosincrásicas, criminales o políticas, por medio de los cuales –a diferencia del asesinato– el objetivo inmediato de la violencia no es el objetivo final. Las víctimas humanas de la violencia son elegidas entre la población al azar (blancos de oportunidad) o de forma selectiva (blancos simbólicos o representativos) y se utilizan como generadores del mensaje terrorista. El proceso comunicativo entre el terrorista (u organización terrorista), víctimas (o amenazados) y objetivos principales, basados en la violencia o amenaza de violencia, es utilizado para manipular a esos objetivos principales (audiencia) y convertirlos en blancos del terror, de las exigencias terroristas o de atención, dependiendo de si se busca la intimidación, la coacción o la propaganda”.

Los académicos Schmid y Jongman, analizaron 109 definiciones de expertos en el campo del terrorismo y de la violencia política, con el objetivo de conseguir una ampliamente aceptable, razonable y comprensible definición de terrorismo que a continuación se presenta en la tabla siguiente.

Identificación de 22 términos empleados en la definición del terrorismo.
muestra (n=109)

<i>Nro</i>	<i>Elementos de Definición</i>	<i>% de aparición</i>
01.	Violencia, fuerza.	83,5 %
02.	Carácter Político.	65 %
03.	Miedo, énfasis en el terror.	51 %
04.	Amenaza.	47 %
05.	Reacciones y efectos psicológicos.	41,5 %
06.	Diferencia víctima objetivo.	37,5 %
07.	Planificado, alevoso, sistemático, acción organizada.	32 %
08.	Método de combate, estrategia, táctica.	30,5 %
09.	Sin restricciones humanitarias, viola las reglas aceptadas, supra normal	30 %
10.	Coerción, extorsión, sometimiento de la voluntad.	28 %
11.	Aspectos de publicidad.	21,5 %
12.	Arbitrariedad; impersonalidad, carácter aleatorio, indiscriminado.	21 %
13.	Civiles, no combatientes, neutrales, no involucrados como víctimas.	17,5 %
14.	Intimidación.	17 %
15.	Énfasis en la inocencia de las víctimas.	15,5 %
16.	Grupo, movimiento, organización como la perpetradora.	14 %
17.	Aspectos simbólicos, demostración a otros.	13,5 %
18.	Incalculable, impredecible, inesperado uso de la violencia.	9 %
19.	Naturaleza encubierta, clandestina.	9 %
20.	Repetitivo, recurrente, o campaña de carácter violento.	7 %
21.	Criminal.	6 %
22.	Demandas hechas al Estado.	4 %

Fuente: Schmid, Jongman, et al. (1988).

En promedio, 109 autores emplearon 8 términos de los 22 expuestos para definir el terrorismo.

Sus análisis se centraron sobre todo, entre los medios universitarios-intelectuales y entre funcionarios, destacando como principales componentes de estas definiciones los siguientes elementos: la violencia figura en un 83,5 % de las definiciones, el carácter político del mismo en un 65% y el miedo y el terror en un 51%. En definitiva, encontramos tres elementos comunes en estas definiciones que son; el uso de la violencia, de carácter político y la intención de sembrar miedo y terror. A pesar de este riguroso trabajo realizado por Schmid y Jongman no se pudo llegar una definición consensuada de terrorismo.

A continuación se presenta un cuadro sistematizado de algunas de las principales definiciones de terrorismo de autores contemporáneos.

Principales definiciones de terrorismo

<i>Autor</i>	<i>Definición</i>	<i>Palabras Claves</i>
Rafael Calduch Cervera	Una estrategia de relación política basada en el uso de la violencia y de las amenazas de violencia por un grupo organizado, con objeto de inducir un sentimiento de terror o inseguridad extrema en una colectividad humana no beligerante y facilitar así el logro de sus demandas	Estrategia, Violencia, Amenazas, sentimiento de terror, inseguridad, colectividad humana, demandas
Walter Laqueur	Es el asesinato sistemático, la mutilación criminal, y amenaza del inocente para crear miedo e intimidación para ganar un acto político o táctico y para ser ventajoso, normalmente para influir a un público	Asesinato sistemático, amenaza, miedo, intimidación,
James M. Poland	El terrorismo es el uso ilegal o amenaza de violencia contra personas o propiedad. Normalmente se piensa que intimida o coerce a un gobierno, individuo o grupo, o para modificar su conducta o política	Uso ilegal, amenaza, violencia
Brian Jenkins	Es el uso calculado de la violencia o de la amenaza de la violencia de inculcar miedo; se prepuso forzar o intimidar a gobiernos o a sociedades en la búsqueda de las metas que son generalmente políticas, religiosas, o ideológicas	Violencia, amenaza, miedo, forzar, intimidar
Paul Wilkinson	El uso sistemático del asesinato y la destrucción, o la amenaza de los mismos, para crear un clima de zozobra, para publicar una causa, o para intimidar un amplio sector de la población considerada como objetivo	Asesinato, destrucción, amenaza, zozobra, intimidar
Fernando Reinares	Es una violencia sistemática e imprevisible, practicada por actores individuales o colectivos y dirigida contra objetivos vulnerables que tienen alguna relevancia simbólica en sus correspondientes entornos culturales o marcos institucionales	Violencia sistemática, imprevisible, objetivos vulnerables.
Soraya Zuinaga	Ataques selectivos o indiscriminados mediante el uso de la violencia a través del factor sorpresa para demostrar poder, con el fin de producir efectos psicológicos devastadores sobre un grupo social determinado	Ataques selectivos o indiscriminados, violencia, sorpresa, poder, efectos psicológicos
Grant Wardlaw	Es el uso, o la amenaza de uso, de la violencia por parte de un individuo o grupo, tanto si actúa a favor o contra la autoridad establecida, cuando esa acción pretende crear una angustia extrema o efectos inductores de miedo sobre un grupo seleccionado y mayor que el de las víctimas inmediatas, con el propósito de obligarlo a que acceda a las demandas de los perpetradores.	Amenaza, violencia, angustia extrema, miedo

Fuente: Elaboración propia.

Es importante destacar la opinión del académico y experto en terrorismo Brian Jenkins (1984), resume perfectamente esta faceta y analiza que el terrorismo se define mejor por la cualidad de sus actos que por la identidad de sus autores o por la naturaleza de sus causas. Esta caracterización que Jenkins hace del fenómeno del terrorismo abre una discusión interesante e importante a la hora de definirlo, ya que sólo a través de las acciones que se cometen e infligen miedo, pánico y terror a un determinado grupo social de forma indiscrimina-

da sería más fácil calificarlo que por la identidad de quienes perpetran el acto o, por la naturaleza de su causa o motivación para cometer el acto.

A continuación, se interpreta las características o criterios que se podrían utilizar para definir el término de acuerdo a la perspectiva de Jenkins.

Diversos criterios para definir el terrorismo:

- Por la naturaleza del acto.
- Por la identidad de los perpetradores que cometen el acto.
- Por la naturaleza de su causa o motivación para cometer el acto.

El académico y doctor en Historia por la Universidad Complutense y catedrático en el departamento de Historia Contemporánea de la UNED del cual es Director, experto en movimientos políticos de izquierda y violencia política hace un análisis del problema de la definición de terrorismo de la siguiente forma (Avilés 2004) :

a) El terrorismo es simplemente un término que se usa para descalificar a un enemigo, de tal manera que quien es un terrorista para unos puede ser un luchador por la libertad para otros. Un estudioso del tema, Conor Gearty, ha escrito, por ejemplo, que “el concepto de terrorismo no ha sido nunca un instrumento útil o inteligente para describir la violencia política y el término mismo carece casi completamente de significado en la actualidad”. **b)** El terrorismo es una forma de violencia política que se distingue de otras por su carácter moralmente repugnante. La quinta cumbre islámica, reunida en Kuwait en 1987, declaró por ejemplo que era necesario “distinguir las actividades terroristas brutales e ilegales perpetradas por individuos, grupos o estados, de la lucha legítima de las naciones oprimidas y subyugadas contra cualquier tipo de ocupación extranjera”. **c)** El terrorismo es la violencia ejercida con fines políticos por grupos rebeldes. Esto supone incluir dentro del concepto de terrorismo cualquier forma de violencia política ejercida por agentes no estatales y excluir en cambio la violencia ejercida por los agentes regulares de un Estado. **d)** El terrorismo es la violencia ejercida para aterrorizar con fines políticos a una población civil, ya sea por parte del Estado o de grupos no estatales. Un autor, Karanovic, lo expresó así en 1978: “El terrorismo puede ser definido como una violencia sistemática y organizada dirigida contra personas que no pueden defenderse, para atemorizarlas con el propósito de mantener o adquirir el poder gubernamental”. **e)** El terrorismo es un tipo de violencia, de magnitud menor que la guerra, protagonizada por agentes clandestinos y dirigidos contra personas no combatientes, con el propósito de crear un clima de temor favorable a los propósitos políticos de los terroristas.

EL TERRORISMO LUEGO DEL 11 DE SEPTIEMBRE DE 2001

Es importante hacer mención sobre el trabajo que realizó la filósofa Giovanna Borradori, profesora del Departamento de Filosofía del Vassar College (Poughkeepsie, New York); a raíz de los acontecimientos ocurridos el 11 de septiembre de 2001, realizado por la organización terrorista Al Qaeda. Borradori entrevistó de manera separada a Jürgen Habermas y Jacques Derrida (quien murió en octubre 8 de 2004), cuyas respuestas demuestran que ambos tenían pensamientos similares con respecto a lo acontecido en los Estados Unidos el 11 de septiembre de 2001, y sus consecuencias.

Jürgen Habermas y Jacques Derrida son los filósofos más importantes de nuestra época y destacar su pensamiento como referentes teóricos en relación a este evento del 11 de septiembre de 2001, resulta de valiosa importancia para comprender esta complicada temática. Habermas filósofo y sociólogo alemán miembro de la segunda generación de la Escuela de Fráncfort, tiene dos aportes fundamentales que son: la construcción teórica de la Democracia Deliberativa (1968) y la Teoría de la Acción Comunicativa (1981). Por su parte, Derrida ciudadano francés nacido en Argelia, es conocido como “el padre de la deconstrucción”, formó parte del movimiento filosófico denominado del 68. El aporte más importante de su pensamiento es la deconstrucción, que identifica en este tipo de discurso deconstructivista, la incapacidad de la filosofía de establecer un piso estable. La deconstrucción es un tipo de pensamiento que critica, analiza, y revisa fuertemente las palabras y sus conceptos.

Habermas afirma que el terrorismo global no tiene un objetivo político real, lo define como una actividad criminal ordinaria, por su parte Jacques Derrida expone sus ideas respecto a lo que nombra “1) autoinmunidad: suicidios reales y simbólicos, y 2) la *deconstrucción del concepto “terrorismo”*. Sobre este último asegura que más que ser confuso es dócil a su apropiación oportunista. ¿Cuáles serían los límites entre guerra y terrorismo? ¿A partir de qué momento el terrorismo deja de ser denunciado como tal para convertirse en un combate legítimo?” Borradori (citado por Gómez 2007: 183)

Sin embargo, luego de los acontecimientos ocurridos el 11 de septiembre de 2001 en los Estados Unidos, se retomó la importancia de la amenaza terrorista por las nuevas dimensiones en las cuales hizo su aparición, tomando características de guerra para prevenirlo y combatirlo desde la perspectiva de la administración del entonces presidente norteamericano George W, Bush. Es así como en poco días, luego de haber ocurrido este acontecimiento, el 21 de septiembre de 2001 se reunió la consulta de Ministros de Relaciones Exteriores de la OEA y le encomendó a su Consejo Permanente elaborar un Proyecto de Convención contra el Terrorismo, siendo esta aprobada el 3 de Junio de 2002, que anterior-

mente fue citada en párrafos anteriores y lo definió “como la actividad destinada a provocar miedo, pánico o terror con la finalidad de obtener un resultado”.

No obstante, el terrorismo no puede ser clasificado como conflicto o guerra sino más bien como una estrategia que pudiese ser utilizada en algunos casos como parte de ese conflicto o guerra por quienes actúan en ese ámbito “el terrorismo puede también convertirse en fenómeno concomitante de una guerra civil llevada de manera abierta e irreconciliable como sucedió en la guerra de Secesión norteamericana (1861-1863), en la guerra Civil Española (1936-1939) o en el sangriento conflicto de Bosnia-Herzegovina en los años noventa” (Waldmann, 2007: 72):

Se han planteado en muchas reuniones y foros académicos, los actos que realizan el crimen organizado y el terrorismo como se planteó en una ponencia expuesta en el Congreso de Egresados de la Escuela de Derecho de la Universidad Nacional de Colombia “se insiste en que hay que diferenciar el terrorismo por objetivos, por autores y por víctimas y que por eso no se puede confundir el terrorismo de un movimiento de liberación nacional con el terrorismo de la delincuencia común o el terrorismo de Estado con el terrorismo de los particulares. Hay que distinguir muy bien para llegar a una definición” (Giraldo, 2002).

En este sentido, desde 1996 hasta 2001 la Subcomisión de Derechos Humanos de la ONU, decidió enfrentar en forma más determinante el problema del terrorismo relacionado al tema de los Derechos Humanos y nombró a una experta que luego se convirtió en su relatora especial, la señora Kalliopi K. Koufa, quien presentó tres documentos a la Subcomisión: un Documento de Trabajo, en junio de 1997; un Informe Preliminar, en junio de 1999 y, un Informe de Avance, en junio de 2001. En este último avance bien minucioso, ella consideró lo siguiente: “desde el fracasado esfuerzo de 1937, se ha abordado la controvertible cuestión del terrorismo desde perspectivas tan diferentes y contextos tan distintos que hasta el día de hoy la comunidad internacional no ha podido llegar a una definición aceptable de forma general”.

Sin dudas, lo expresado por la Sra Koufa expresa que los aspectos motivacionales y políticos han incidido en forma determinante a la hora de construir con miras a obtener y reunir componentes y criterios básicos para una definición de terrorismo.

El grupo especial sobre terrorismo del Foro Interparlamentario de las Américas (FIPA), reunido en Ciudad de México el 21 de mayo de 2003, el cual contó con la asistencia de 16 parlamentarios de 13 países, representado por las cuatro subregiones del hemisferio, analizó las diferentes dificultades presentes para la

definición del terrorismo. En este Foro se llegó a distintas conclusiones, entre ellas, es que debido a “la multiplicidad de enfoques culturales y de intereses en la comunidad internacional, en el terreno del multilateralismo, no existe una definición única y precisa de terrorismo. Sin embargo, la legislación internacional sobre este tema sustenta el concepto de terrorismo en una serie de actos definidos en las convenciones y acuerdos existentes”. Es decir, las convenciones previenen y sancionan *actos terroristas* pero no al terrorismo. Esto se conoce como el “enfoque fraccionado” de la definición de terrorismo.

El Sr. Kofi Annan quien fue Secretario General de la Naciones Unidas, siguiendo las recomendaciones del Grupo de Alto Nivel que conformó, formuló sus propuestas de elaborar una estrategia amplia contra el terrorismo el 10 de marzo de 2005 en un discurso pronunciado en Madrid. Propuso una estrategia que constaba de cinco elementos principales (Españadero, 2009: 20):

- Disuadir a los grupos de recurrir al terrorismo.
- Negar a los terroristas los medios para llevar a cabo un ataque.
- Disuadir a los Estados de apoyar a los grupos terroristas.
- Desarrollar la capacidad de los Estados para prevenir el terrorismo.
- Defender los derechos humanos en el contexto del terrorismo y en la lucha contra el terrorismo.

Es indudable que la ONU se ha preocupado adoptar por posiciones frente al terrorismo, es así como el 8 de setiembre de 2006, la Asamblea General por primera vez, aprobó la Estrategia Mundial contra el terrorismo.

La estrategia se presentó en forma de resolución y plan de acción, pero nuevamente se omite precisar una definición de lo que se entenderá por terrorismo.

En conclusión, en la medida que se alcance un *consenso internacional* para definir, tipificar y contextualizar el fenómeno terrorista, será posible producir y articular normas, obligaciones generales y legítimas para prevenir sus acciones y responder a sus ataques bajo una preparación adecuada y democrática, pero siempre y cuando se le otorgue más importancia a su carácter preventivo más que punitivo, el cual termina generando un círculo de violencia incontrolable, mientras las causas generadoras de dicha violencia permanezcan intactas y sólo se afronte sus efectos, el terrorismo seguirá ganando terreno en el mundo globalizado e infligiendo miedo y terror a la población civil inocente, que son en definitiva objetivos injustificados de estos ataques. Igualmente ¿dónde podemos ubicar por ejemplo los actos de terror, miedo e intimidación cometidos por organizaciones guerrilleras y hasta un Estado a la población civil?, esta es una pre-

gunta que valdría darle respuesta sin intereses particulares ni motivaciones políticas, además no permitiría el uso tergiversado del mismo.

Sin una conceptualización o definición de terrorismo la lucha contra este flagelo quedará a medias (Carrasco, 2010: 27):

La definición del terrorismo también es imprescindible como herramienta conceptual para articular cualquier medida contraterrorista, ya que para su implementación deberá contar con suficiente cobertura legal, como es propio de cualquier Estado de Derecho, en el que el imperio de la ley exige que sea ésta, y no la voluble voluntad de una o varias personas, la que establezca previa, clara y precisamente el supuesto de hecho del que surgirán unas u otras consecuencias jurídicas (penales, procesales, militares, económicas o administrativas), para lo cual, si queremos aplicar una buena técnica legislativa, se ha de disponer anticipadamente de la definición del fenómeno que delimitará el ámbito material de aplicación de dicha normativa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Avilés, J. (2004), *Balance del terrorismo en el mundo en el año 2003*, <http://www.gees.org/publicaciones>.
- Cabrera, J. (2010), *Crimen o castigo. Investigación forense y criminología*, Encuentro S. A, Madrid.
- Carrasco, P. (2010), *La definición del terrorismo desde una perspectiva sistémica*, Plaza y Valdez, Madrid.
- Convención Interamericana Contra el Terrorismo (2002), Organización de Estados Americanos, http://www.oas.org/dil/esp/AG-RES_1840%20_XXXII-O-02.pdf.
- (2004), *El Terrorismo Islámico*, curso de criminología, <http://www.xlugh.com/islamnews/docs/curso.pdf>
- Españadero, C. (2009), *El Problema del terrorismo*, http://books.google.com/books?id=TvKZ9_rXWZAC&pg=PA20&dq=definicion+terrorismo+y+kofi+annan&hl=es&ei=97vyTde1N46CtgeEso3uBg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=3&sqi=2&ved=0CDUQ6AEwAg#v=onepage&q&f=false
- Giraldo, J. (2002), *Acerca del concepto de terrorismo*, Colombia, http://www.javiergiraldo.org/article.php3?id_article=86 (pdf).
- Gómez, G. (2007), "El concepto 11 de septiembre", *Comunicación y Sociedad*, Nueva época, No. 8, jul-dic, Universidad de Guadalajara, México, http://www.publicaciones.cucsh.udg.mx/ppperiod/comsoc/pdf/cys8_2007/cys_n8_9.pdf

- Hans-Peter, G. (2002), "Actos de terror, "terrorismo" y derecho internacional humanitario", *Revista Internacional de la Cruz Roja*, agosto No. 847.
- FIPA (2003), *Reporte final*, reunión del grupo sobre terrorismo, <http://www.e-FIPA.org>.
- Laqueur, W. (2003), *Una historia del terrorismo*, Paídos S. A., Madrid.
- Rodríguez, M. (2003), *Corte Penal Internacional*, [http:// www.iccnw.org/espanol](http://www.iccnw.org/espanol)
- Samaniego, M. (2008), *Ivan Turgueniev: Padres e hijos. La primera novela nihilista*, Facultad de Derecho, Historia Política y Social Contemporánea, Siglo XIX, Universidad de Salamanca, web.usal.es/~msambo/guiones/sxix/tema7.doc
- Schmid, A., Jongman A. et al. (1988), *Political Terrorism: A New Guide to Actors, Authors, Concepts, Data Bases, Theories, and Literature*, New Brunswick Transaction Books, NJ.
- Subcomisión de Promoción y Protección de los Derechos Humanos (2001), *Terrorismo y derechos humanos*, Informe sobre la marcha de los trabajos preparado por la Sra. Kalliopi K. Koufa, Relatora Especial, <http://190.41.250.173/RIJ/prof2/mater/mat34.htm>
- Waldmann, P. (2007), *Guerra civil, terrorismo y anomia social*, Norma, Bogotá.
- Villegas, M. (2011), *Elementos para un concepto jurídico de terrorismo*, disponible en: http://www.plumaypincel.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=391:elementos-para-un-concepto-juridico-de-terrorismo-myryna-villegas&catid=39:debate.

GESTIÓN ORGANIZACIONAL. UNA APROXIMACIÓN A SU ESTUDIO DESDE EL PARADIGMA DE LA COMPLEJIDAD

Mercy Narváez¹
Carmen Gutiérrez²
Alexa Senior³
UNIVERSIDAD DEL ZULIA

Resumen:

En este artículo se precisan los fundamentos teóricos que sustentan en el deber ser, la dinámica de la gestión organizacional, incidida en tiempos postmodernos por las implicaciones propias del paradigma de la complejidad. Para ello se acudió a la construcción de marcos teóricos de referencia, interconectados desde diversas posturas de la teoría administrativa gerencial, respaldados metodológicamente mediante la revisión documental, el análisis del texto escrito y el mapeo teórico conceptual, en apoyo a la configuración de una propuesta de gestión, orientada a gerenciar estratégicamente los sistemas empresariales, de cara a los alcances de esta influyente visión paradigmática.

Palabras claves: Gestión organizacional, complejidad, sistemas abiertos adaptativos, organización empresarial compleja, teorías administrativas.

1.- INTRODUCCIÓN

Las doctrinas gerenciales y de gestión organizacional, históricamente han sido influenciadas por el paradigma dominante de las teorías científicas de cada época. Durante el siglo XIX y gran parte del siglo pasado, la evolución de las ciencias económicas y sociales recibieron decisivos influjos teóricos, provenientes de los principios científicos de Newton y Descartes, quienes siglos antes habían formulado teorías que señalarían el camino de la ciencia moderna hasta el siglo XX, época hasta la cual se compartió la analogía del “universo como un mecanismo gigante” que seguía las leyes deterministas del movimiento, aseverando que todo efecto era consecuencia de una causa.

Respecto a la evolución y predominio de nuevas visiones gerenciales durante los siglos XIX y XX, Battram (2001: 20) ilustra otros aportes de la doctrina organizacional, desarrollados por teóricos como Fayol, quien introduce la existencia de mecanismos de control de gestión basados en la metáfora de “la organización como máquina”, según la cual la gestión organizativa incorpora a su

¹ mercynarvaez@gmail.com / ² cmghluz@gmail.com / ³ asenir9@yahoo.es

esquema funcional la figura de los “planes”, posteriormente perfeccionados mediante procesos como la planificación, los presupuestos y los sistemas de gestión por objetivos. En una amplia escalada de los enfoques sobre la gestión empresarial, el reduccionismo abre paso a otras ideas como la división del trabajo, el concepto de tarea, la posibilidad de intercambio entre las partes, la estandarización de procesos, controles de calidad, el cálculo de los costos, el análisis sobre el capital y el trabajo y las tablas de organización.

Del mismo modo es histórica la contribución de Taylor al integrar a estas visiones, la categoría del “método científico”, elevando el estatus de los métodos tradicionales de gestión administrativa, con fundamento en una nueva filosofía, coherente con la “racionalidad gerencial”, predominante hasta mediados del siglo XX, aproximadamente. Fue una época investida por una suerte de “determinismo del sistema social”, a partir del cual la gestión de la organización podía preverse, solo si se comprendía la ciencia de la gestión.

Más tarde, la segunda mitad del siglo XX, marcada por la sucesión de importantes eventos de naturaleza social, cultural, económica, política y tecnológica, pone de relieve nuevas posiciones que irrumpen con una profunda urgencia histórica, buscando reorientar la comprensión de un reciente orden mundial, generado como consecuencia de fenómenos como la guerra, la pobreza, el deterioro ambiental, el posicionamiento estratégico de países y potencias en torno a nuevos marcos de relaciones de poder y producción en el planeta, el declive de las teorías desarrollistas, el progresivo auge de la ciencia y la tecnología, entre otros. Estas nacientes interpretaciones acerca del modelo de organización social, económico y político, imperantes desde el último cuarto del pasado siglo, con raíces más profundas hacia la primera década del actual milenio, emergen fundadas en una nueva epistemología, sobre la base de los mismos cimientos estructurales que la originaron: el conflicto, la incertidumbre, el caos, la irracionalidad, el desorden. En este contexto aparece el paradigma de la complejidad.

Las implicaciones derivadas de la adopción de este cuerpo teórico por diferentes disciplinas científicas, establecen que la incertidumbre y el caos dejaron de ser predecibles y que las relaciones entre causas y efectos, ya no son del todo determinables. Del mismo modo, la influencia del llamado “paradigma emergente” en la célula de la organización empresarial se dejó sentir significativamente, tomando en cuenta que esta última, como sistema complejo interconectado, posee un carácter imprevisible, de manera tal que los antiguos valores dominados por el peso del determinismo, el positivismo y otras afirmaciones acerca de la gestión organizacional, basadas en las nociones de “orden y control”, resultan inadecuados para comprender la dinámica empresarial que emerge hacia finales de siglo, siendo que los argumentos para relacionar sistemáticamente todos sus componentes, carecen de asidero real (Battram, 2001: 21).

En la actualidad, las organizaciones complejas constituyen sistemas caracterizados por las propiedades del no equilibrio, las relaciones no lineales y la auto regulación, con presencia de una estabilidad limitada. Desde el paradigma de la complejidad hoy día pierden importancia los conceptos de orden, estabilidad y control, frente a los de desorden, conflicto, inestabilidad y diálogo. Este enfoque postmoderno de la gestión organizacional, busca hacer visibles: el aprendizaje complejo, la auto-organización, la adaptación y la gestión estratégica, como respuestas propias del cambio paradigmático, en el que predominan renovadas perspectivas para el abordaje de problemas inherentes a las instancias administrativas, políticas, económicas y legales que soportan la arquitectura de la complejidad en estas instituciones, así como también nuevas alternativas para enfrentar la toma de decisiones claves, desde una visión holística e integrada de su entorno.

A la luz de lo antes señalado, se presenta el siguiente trabajo, cuyo propósito consiste en identificar los elementos distintivos que sustentan la dinámica operativa de las organizaciones empresariales postmodernas, previo al esbozo una serie de líneas generales, articuladoras de una propuesta de gestión organizacional desde el paradigma de la complejidad, orientada a gerenciar estratégicamente dichas organizaciones, como sistemas complejos, adaptativos, abiertos hacia su evolución y al flujo continuo de conocimiento, con identidad cultural propia, inteligentes y autónomos.

2.- METODOLOGÍA

Declarado el sentido paradigmático de la indagación, fueron objeto de minuciosa revisión, el conjunto de posturas epistemológicas modernas y postmodernas que respaldan la evolución de las principales teorías administrativas dedicadas al análisis de la gestión organizacional, con énfasis especial en los atributos que distinguen el comportamiento gerencial de las organizaciones emergentes, incididas desde mediados del siglo pasado en su estructura y funcionamiento por los rasgos propios de la complejidad. Se asume de entrada el carácter holístico, sistémico y multidisciplinario que soporta el proceso de investigación, en el que convergen como métodos que guiaron la disertación: a) La construcción de marcos teóricos de referencia, basados en el análisis del alcance del texto escrito, derivado de un riguroso examen de contenidos y dimensiones de naturaleza histórica, cultural e interpretativa, documentadas a partir de la literatura más representativa sobre el paradigma estudiado, imprescindibles en la posterior argumentación de una propuesta de gestión operativa para la organización empresarial postmoderna centrada en la complejidad, y b) El mapeo teórico conceptual, herramienta de gran ayuda a la hora de representar gráficamente las líneas que soportan la referida propuesta.

En las consideraciones planteadas a continuación, subyacen elementos provenientes de diversos modelos que sustentan los planteamientos expuestos desde las teorías de los sistemas, de las redes y del caos, fundamentalmente. No obstante, la referencia que sobre ellos se hace, no implica necesariamente que el presente análisis sea incompatible con otros enfoques organizacionales. Se aclara en consecuencia el sentido pragmático asociado a la contrastación de las posiciones más relevantes que en la actualidad intentan explicar, rasgos muy específicos de la dinámica gerencial postmoderna.

3.- FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y EPISTEMOLÓGICOS QUE SUSTENTAN LA EVOLUCIÓN DE LA TEORÍA GERENCIAL/ADMINISTRATIVA

3.1. Del enfoque clásico y mecanicista de la administración al enfoque centrado en el paradigma postmoderno de la complejidad.

En este inciso se expone una breve reseña de las principales posturas que sustentan la evolución de la teoría gerencial administrativa en torno a la gestión de las organizaciones. A tal efecto, se resumen a grosso modo, tres de los más conocidos enfoques teóricos gerenciales, atendiendo a su momento histórico, concepción epistemológica y rasgos característicos:

- Enfoque clásico mecanicista

Desde principios del siglo XX Frederick Taylor (1865) y Henri Fayol (1841), se atribuyen los primeros aportes significativos relacionados con las teorías administrativas en el ámbito de las organizaciones. A Taylor se debe la creación de la escuela de la administración científica del trabajo, en el seno de la cual fueron desarrollados los enfoques que posteriormente incidieron en el incremento de la eficiencia laboral a través de su "racionalización". Su énfasis se hizo presente en aspectos relativos al análisis sobre la división del trabajo del operario, toda vez que consideraba las tareas del cargo y su ocupante como la unidad fundamental de la organización.

Fayol por su parte, desde la denominada teoría clásica de la administración, dio cuerpo al conjunto de explicaciones que relacionaban el aumento de la eficiencia de la empresa a través de la forma y disposición de los órganos que configuraban su organización, con sus componentes e interrelaciones estructurales, razón por la cual, el funcionamiento de la empresa, su estructura operativa y la aplicación de los principios generales de la administración con bases científicas, son reconocidos como los elementos centrales de su contribución a las ciencias administrativas. En el fondo ambas teorías estuvieron orientadas hacia

un mismo fin: la eficiencia de las organizaciones; solo que mientras Taylor se apoyó en un enfoque más crítico y analítico, Fayol lo hizo con un enfoque más global de la empresa, fundamentado en su anatomía y su estructura (Chiavenato, 2006: 44).

Como consecuencia de lo hasta aquí descrito, el recorrido de la investigación en el ámbito gerencial se limitó desde entonces a aspectos como la división del trabajo, la redistribución de competencias, la fusión y desmembramiento de las partes de la estructura organizacional, la racionalización del trabajo mediante el análisis de las tareas de los operarios, la simplificación de los procesos de trabajo a través del estudio de los movimientos para economizar tiempo y esfuerzo en la realización de las actividades, la combinación de métodos de producción y la coordinación como mecanismo de autoridad. Esto evidencia que el enfoque clásico de la gestión administrativa sobre la organización, se enmarcó en un comienzo en los principios determinísticos y reduccionistas abanderados por la corriente moderna, los cuales suponían: descomponer el fenómeno objeto de estudio en sus partes constitutivas, considerarlas independientes una de otras para analizarlas aisladamente y luego explicar su comportamiento, lógica opuesta al análisis holístico de los fenómenos administrativos como parte de un todo integrado.

En opinión de Olmedo et al (2005: 80), la organización empresarial estuvo tradicionalmente dirigida por la denominada "visión occidental", derivada de la mecánica newtoniana en la que históricamente predominó la idea de la predicción y el control, sobre la base de tres supuestos clave: i) La realidad es objetiva (positivismo), ii) Las relaciones entre las causas y las consecuencias son lineales, y por tanto los efectos son predecibles (determinismo) y iii) La adquisición de conocimiento se limita a la inmediatez de la certeza sensorial (reduccionismo que restringe la generación de conocimiento exclusivamente a lo que se percibe durante el proceso de recolección de datos).

- Enfoque sistémico

El biólogo alemán Ludwig Von Bertalanffy desarrolló en 1986 la teoría general de los sistemas, cuerpo multidisciplinario que fue capaz de trascender los problemas e interpretaciones exclusivos de cada ciencia, proporcionando principios (físicos, biológicos, psicológicos, sociológicos, químicos, entre otros) y modelos generales compatibles con todas las disciplinas y ámbitos científicos, de modo tal que los resultados y explicaciones efectuados en un área pudieran ser aplicables a otras; dicha teoría es en esencia totalizadora: los sistemas no pueden ser comprendidos plenamente a través de un análisis separado y exclusivo

de cada una de las partes; sino a partir de la dependencia recíproca de todas las disciplinas y su necesaria integración.

Con la adopción del enfoque sistémico, los principios del reduccionismo, el pensamiento analítico y el mecanicismo, fueron sustituidos en su totalidad por otros que le son opuestos: a) el expansionismo, según el cual todo fenómeno es parte de un fenómeno mayor, b) el pensamiento sintético, centrado en que el fenómeno que se pretende explicar es visto como parte de un sistema mayor, descrito en términos del rol que en su interior desempeña y c) el de la teleología, principio defensor de que la relación causa-efecto no es determinística o mecanicista, sino simplemente probabilística (Chiavenato, 1989: 522).

La teoría general de los sistemas tuvo una incidencia preponderante en el ámbito de la gestión administrativa, generando como consecuencia que las organizaciones sean consideradas como sistemas abiertos que hacen parte de una sociedad mayor. Estas poseen un comportamiento probabilístico, influido por el azar y constituidas por partes menores interdependientes, con límites definidos y objetivos precisos, centrados en su "morfogénesis", fenómeno a través del cual Chiavenato (2006: 415) alude la sistemática distribución de los componentes que participan en el desarrollo de las organizaciones, siendo necesario para su sobrevivencia alcanzar consistentes niveles de "homeóstasis", proceso biológico que el mismo autor asimila al equilibrio o adaptación de estas unidades a su entorno.

De cara a la perspectiva sistémica, la organización devela una estructura de relaciones yuxtapuestas, con propiedades adicionales a la suma de las propiedades de las partes o elementos que la conforman, donde tanto ella como las partes que la integran (estructura organizacional), configuran un todo indivisible, en el que unidad y estructura, son igualmente importantes.

El concepto de sistema constituye en tal sentido una categoría clave para interpretar la realidad, desde la complejidad. Opiniones reconocidas, entre ellas la de Morin (1984: 215) "...el ser, la existencia, la vida, surgen necesariamente bajo el efecto del desarrollo del concepto complejo de sistema..."; Senge (1990: 97) "...si buscamos las relaciones significativas, lo que nos va a importar son las estructuras dinámicas de complejidad sistémica y la forma cómo apalancar procesos..." y Capra (2002: 79) "...la consideración de las herramientas desde una perspectiva de interrelación e interconexión, digamos pluralista, de enfoques y modelos, es lo que nos puede permitir en un momento determinado, enfrentar las dimensiones de la complejidad, la incertidumbre y el conflicto en sistemas que tienen la capacidad de autoorganizarse"; convergen al explicar que el campo de acción de la teoría sistémica es prácticamente universal, ya que desde la más mínima expresión de vida en el planeta, hasta la más compleja manifiesta-

ción de la realidad, pueden ser concebidas como sistemas; es decir, como una asociación que combina elementos de variada y compleja naturaleza. La teoría general de los sistemas, comparte una amplia gama de métodos y herramientas con otras disciplinas y enfoques, entre los cuales figuran la ecología, la física cuántica, la biología, la cibernética, las teorías híbridas, la teoría del caos y la teoría de las redes.

- Enfoque postmoderno o complejo

En opinión de Vilar (1997 citado por Acua, 2006: 21) a partir del paradigma científico emergente, se asume el ser humano constituido por una red inmensa de complejidades: neuronales, sensoriales, psíquicas y sociales, que se multiplican en el transcurrir del tiempo. Igualmente la sociedad se hace cada vez más compleja, tomando en cuenta las diversas tendencias que en torno a ella coexisten. La complejidad es incremental al imbricarse diferentes niveles de realidad hacia la construcción de conocimientos igualmente complejos. En función de ello, este enfoque diversifica su racionalidad, conectado por procesos de diversa naturaleza (iniciativa, cooperación, liderazgo, sentido de responsabilidad, capacidad de relación entre componentes estructurales, competencia), a partir de principios y propiedades emergentes, como evidencia de una necesaria transformación del pensamiento en la elaboración de innovadoras construcciones mentales y sus correspondientes representaciones en los diferentes ámbitos organizacionales.

El paradigma de la complejidad supera todo sentido descriptivo, fragmentario y dicotómico de la realidad, transversalizándola desde una apreciación global, integral y total. En consecuencia, se impone la exigencia de replantear los fundamentos de cada disciplina por opciones inter, multi y transdisciplinarias, que favorezcan la producción de conocimiento, para lograr aproximaciones lo más cercanas posibles a la realidad. En tal sentido, la metodología no puede ser otra que la confluencia creciente entre disciplinas, su interpretación holística e integrada al aprehender, comprender, explicar, gestionar y abordar cada hecho complejo como realmente es: compuesto por factores históricos, físicos, sociales, económicos, políticos que se integran y se heterogeneizan en forma continua.

Al tratar de establecer la relación del paradigma emergente con la forma en la cual se pueden gerenciar las organizaciones de este milenio, se debe entender que estas se conciben como sistemas complejos adaptativos con significativas capacidades de innovación, creatividad, proactividad, aprendizaje y mejora continua. Al respecto, Castellano (2005: 24) señala las tendencias actuales de las empresas, en lo relativo a su gestión estratégica y organización:

- La empresa es creativa y da contenido a su propio ambiente, pasando de la adaptabilidad a la proactividad. Se concede importancia a la gestión integrada de variables duras y suaves de la organización.
- Se transita de la secuencia fines-modos-medios a la secuencia medios-modos-fines, poniendo énfasis en la motivación estratégica.
- Se procura el equilibrio entre innovación y eficiencia, orden y caos.
- Los cambios y transformaciones en la organización a la hora de obtener resultados, son vertiginosos.
- Existe una integración entre niveles y funciones, con una tendencia manifiesta hacia la reducción de los niveles y la estructura organizativa plana, lo cual hace que la organización sea más eficiente y flexible.
- Se hace énfasis en la acción, pasando de la planificación estratégica a la gestión estratégica y luego a la capacidad interna de respuesta.
- Existe integración entre ambiente y clientes: De la empresa monolítica se trasciende a la red de empresas, mediante alianzas con otras del mismo grupo o similares, y a su vez con proveedores y distribuidores.
- Internalización y globalización, se hacen parte de su visión, prestando atención a los mercados locales, no obstante, con una visión sinérgica global.

Examinadas a la luz del paradigma de la complejidad, las organizaciones postmodernas, se adaptan fielmente a la siguiente caracterización:

- Son conjuntos *integrados*. Sus componentes o partes estructurales (elementos físicos, realidades, actores, formas de organización, modos de producción, cultura, símbolos, normas de ser y de conducta), están en permanente interacción.
- De sus interrelaciones *derivan situaciones* complejas que tienden a la confusión, al desequilibrio y al caos.
- Pueden ser *delimitadas* aunque sea convencionalmente y diferenciadas de otros sistemas que funcionan como entorno.
- Se observa en ellas la tendencia al *cumplimiento* de ciertos fines y objetivos que en última instancia se refieren al desarrollo.
- Admiten la aplicación de criterios no solo eficientistas sino también éticos, sociales y políticos, relacionadas con las *expectativas presentes y futuras* de quienes integran los espacios y territorios que les sirven de asiento.

El siguiente cuadro compila aspectos centrales de los enfoques teóricos descritos:

Cuadro 1. Principales enfoques de la teoría de la administración

	<i>Enfoque Clásico/Mecanicista</i>	<i>Enfoque Sistémico</i>	<i>Enfoque Complejo o Postmoderno</i>
Postura Epistemológica	Positivista (reduccionista-fragmentario)	Interdisciplinario	Transcomplejo (Transdisciplinario)
Momento histórico	Inicios del Siglo XX	Siglo XX (década de los 60)	Finales del s. XX y s. XXI
Concepción de la organización	Organización formal	Organización sistémica	Sistemas complejos adaptativos
Comportamiento organizacional	Simple/Predecible	Comportamiento probabilístico	Emergente, con parcelas impredecibles
Propósito de la gestión organizacional	Eficiencia (máxima prosperidad para el gerente y el empleado)	Eficiencia	Eficiencia, eficacia, mejora continua y valor agregado del negocio
Rasgos Teóricos distintivos	<ul style="list-style-type: none"> - Énfasis en el trabajo y en la estructura organizacional. - La organización es un conjunto de órganos, cargos y tareas. - El individuo es un ser aislado que actúa solo por intereses económicos (hombre económico). - Las organizaciones buscan el equilibrio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Énfasis en el ambiente. - La organización se considera un sistema abierto que hace parte de una sociedad mayor. - El individuo es un hombre funcional que desempeña un papel dentro de la organización y se interrelaciona con otros miembros de la misma. - Las organizaciones son consideradas sistemas abiertos que se mantienen del intercambio e interacción con el medio ambiente para lograr equilibrio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Énfasis en el desorden, la incertidumbre, conflicto y el caos. - La organización se caracteriza por ser flexible, no jerárquica, creativa, basada en redes, impulsada por metas corporativas. - El individuo es un hombre complejo con multicompetencias. - Los elementos de las organizaciones mantienen comportamientos de conflicto, ambigüedad, aprendizaje y diálogo.

Fuente: Elaboración propia.

Comprender en la multiplicidad de sus aspectos (físicos, sociales, económicos, políticos, ambientales) la complejidad de los sistemas organizacionales, pasa por la necesidad de abandonar los convencionales modelos lineales de análisis, para aceptar que sólo a partir de una nueva visión circular –diacrónica de la realidad, es posible interpretar las relaciones que convergen en su interior.

Plenamente de acuerdo con las posturas de Cardozo y Márquez (2003), trasladables a esta disertación, puede decirse que hoy día, asumir la complejidad como postura epistemológica para interpretar las implicaciones asociadas a la dinámica empresarial, supone pensar conjuntamente: lo único y lo múltiple; integrar teórica y metodológicamente: lo cierto y lo incierto; reconocer y considerar al mismo tiempo: el orden y el caos, validando en paralelo la utilidad de: lo antagónico y lo complementario.

4. ALGUNAS PRECISIONES TEÓRICAS CONCEPTUALES SOBRE EL PARADIGMA DE LA COMPLEJIDAD

Según Morin (1990), la complejidad es un tejido conjunto e indivisible, de componentes diversos y heterogéneos, asociado a la conexión y entrelazamiento de eventos, acciones, interacciones, retroacciones, determinaciones, azares que constituyen el mundo fenoménico. Se presenta así este paradigma, desde los rasgos distintivos del caos, el desorden, lo intrincado, lo incierto. En teoría, la complejidad alude a un pensamiento del cual sólo se tiene una idea parcial, que no puede discernirse ni comprenderse en forma inmediata. Este enfoque denota una cualidad del sujeto en virtud de la cual, éste carece de medios para abarcar conceptualmente su objeto de estudio, siendo a su vez, plenamente consciente del hecho. En su sentido epistemológico la complejidad articula lo desarticulado sin desconocer sus distinciones, incorporando la concurrencia, el conflicto y las diferencias entre partes antagónicas como matices interpretativos, conjugando al mismo tiempo la certeza con la incertidumbre (Ugas, 2008: 11).

La complejidad niega la comprensión de eventos de la realidad como sucesos estáticos, y se separa del relativismo absoluto que pretende explicar cualquier forma de pensar y actuar, motivo por el cual desde sus principios y argumentos, esgrime una postura sistemática, integradora y deliberativa, que sustenta interpretaciones de la realidad desde juicios basados en razones probables, aleatorias, aceptando la complementariedad de otras posiciones, siempre y cuando éstas se sometan al cuestionamiento multidisciplinar.

A lo anterior, Ugas (2008: 12) agrega que explicar, describir y comprender la complejidad no implica reducir lo complejo a lo simple. Más bien, conduce a repensar la implicación entre “el todo y las partes”. El pensamiento complejo busca la integración, uniendo las partes al todo, el todo a las partes y las partes entre sí; sin embargo tiene presente que es imposible conocer el todo con absoluta y única precisión.

De esta manera, en la construcción del conocimiento, lo complejo es una categoría a partir de la cual algo es objeto de explicación; razón por la cual, lo complejo es una comprensión, no una disciplina. Dicha comprensión no se limita a relacionar variables, sino que supone algo más. Lo complejo, o lo que según Morin (1984) está “tejido en conjunto, o conjuntamente entrelazado”, se constituye en un modo de pensar que implica cómo y hacia dónde se orienta el pensamiento para vincular orden, desorden y organización.

Maldonado (1999) aclara que en los estudios sobre complejidad pueden distinguirse tres líneas principales de trabajo: la complejidad como ciencia (el estudio de la dinámica no lineal de diversos sistemas concretos); la complejidad como método de pensamiento (la propuesta de un método de pensamiento que

supere las dicotomías de los enfoques disciplinarios del saber y que consiste básicamente en el aprendizaje del pensamiento relacional) y la complejidad como cosmovisión (la elaboración de una nueva mirada del mundo y al conocimiento que supere el reduccionismo a partir de las consideraciones holistas emergentes del pensamiento sistémico).

En correspondencia con lo anterior Sotolongo y Delgado (2006: 43) señalan que las ideas sobre complejidad, han traído consigo una reevaluación del sentido del *holismo*, orientando su examen hacia el estudio de la totalidad y la consideración de las propiedades emergentes que con ella aparecen. Asimismo, se ha reconsiderado críticamente el reduccionismo como metodología y procedimiento de indagación, reafirmandose simultáneamente, la contraposición entre lo simple y lo complejo.

Desde el arribo del paradigma postmoderno de la Complejidad, la humanidad ha sometido grandes ideales modernos a un riguroso escrutinio, entre ellos el dominio de la razón (objetividad) y el poderío del hombre sobre la naturaleza, aspectos ideológicos profundamente arraigados en el pensamiento occidental. Al respecto, este paradigma se posiciona a favor de una ética que apuesta por la relación: naturaleza-sociedad-desarrollo, triángulo basado en la equidad como modalidad de diálogo entre individuos y colectividades, por ende entre autonomía y dependencia, aspectos sobre los cuales el determinismo, la causalidad y la certidumbre, interpusieron amplios límites y obstáculos (Castellano, 2005)

5. LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES DESDE LA VISIÓN DEL PARADIGMA DE LA COMPLEJIDAD

Para Etkin (2009: 28) la complejidad es un enfoque que considera a la organización como un espacio donde coexisten orden y desorden, razón y sin razón, armonías y disonancias. En estas relaciones, existen fuerzas que operan en un sentido complementario, pero a la vez divergente. Lo complejo también tiene que ver con los intercambios que tienen lugar en un ambiente incierto y cambiante, con una competencia agresiva, donde la innovación tecnológica lleva al acortamiento de los ciclos de renovación tanto en métodos y equipos de producción como en bienes y servicios finales.

El mismo autor sostiene que desde este enfoque, la organización no se considera un mecanismo (programado) o un organismo (natural), sino un sistema complejo, de base social, política y técnica, tomando en cuenta que está provisto de un diseño específico, con acuerdos constitutivos propios, que además exhibe una capacidad de redefinir y adaptar esos esquemas a través de la reflexión y el

aprendizaje permanente; sus cambios no siempre resultan de la autoridad o la decisión política, sino del diálogo, el debate y la interacción cotidiana.

5.1 Gestión compleja de la organización. Definición y principios

En la actualidad, al abocarse al análisis del desarrollo de competencias, las teorías avanzadas sobre gestión compleja en las organizaciones sociales, plantean que ésta comprende una red que desarrolla procesos de auto-organización. Martínez (2005: 42) señala que dichos procesos involucran en forma relacional aspectos cruciales como: identidad organizacional, iniciativa individual, acción colectiva, racionalidad democrática, procesos paradójicos de orden y desorden, centralización y descentralización, autodeterminación o autogestión. Las decisiones relacionadas con el abordaje de los referidos procesos, se toman para manejar información, importar y exportar insumos, energía y conocimiento, buscando contribuir a la solución de problemas sociales, físicos, biológicos y ecológicos, directamente vinculados con la organización.

Un modelo teórico representativo del comportamiento real de las organizaciones complejas, supone entre sus propiedades fundamentales, la posesión de una serie de rasgos que las hacen: impredecibles, dependientes de la historia, analíticamente indeterminables, con capacidad de auto-organización, de carácter "negantrópico" autocontrolado, entendido este último como la capacidad del sistema de diseñar o crear sus propios mecanismos o procesos de orden, adaptación y equilibrio dinámico. Navarro (2000: 141-142) señala algunos principios clave, transferibles a la gestión organizacional compleja:

a. Creación y expansión de la complejidad y la incertidumbre

Aceptando la inestabilidad inherente a toda organización, adquiere especial interés, una gestión que añada complejidad e incertidumbre. Al hacer esto, se está facilitando la auto-organización espontánea de la organización, dado que se está incorporando nueva información que el sistema organizacional puede utilizar en su beneficio.

b. Creación permanente de información y significados

La generación de información es un principio activo en la gestión organizacional compleja, haciendo énfasis en la importancia de la creación de flujos de información y conocimiento, partiendo de la ventaja que para toda organización representa: "...convertir la información que proviene de diversas fuentes, en conocimiento aprovechable y útil, acerca del diseño, elaboración o intercambio de procesos y productos innovadores, sumado al beneficio de la compartición de

costos, adquisición de información técnica y facilidades para el emprendimiento conjunto de proyectos” (Gutiérrez y otros, 2006). Este aspecto supone la necesidad de acceso a la libre circulación de información, garantizando de este modo su trascendencia, más allá del propio tejido estructural de la organización.

c. Impulso a la existencia de fuerzas contrapuestas en la organización y el empleo positivo del conflicto

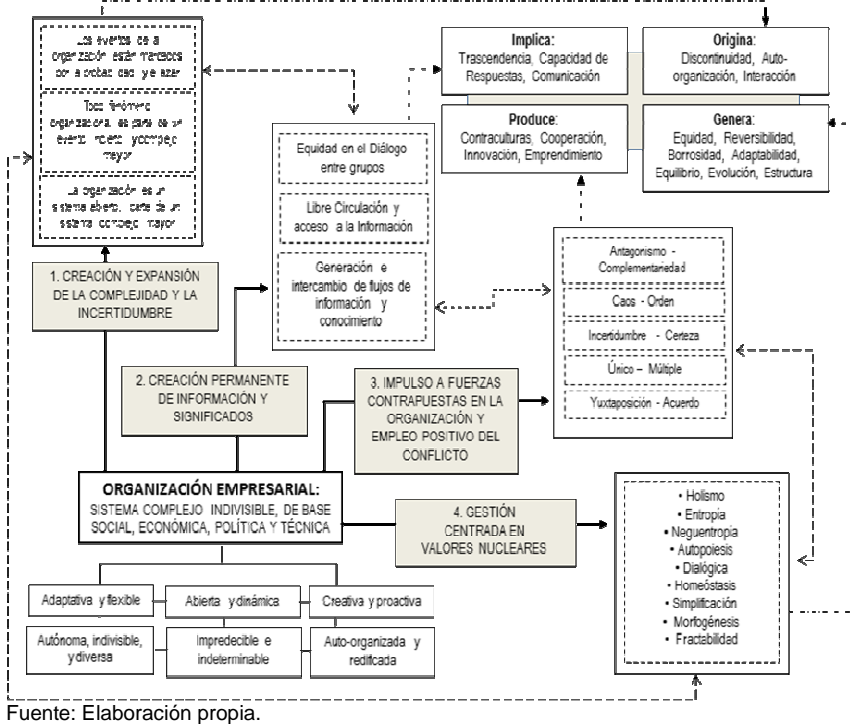
Anteriormente los niveles directivos de la gestión desestabilizaban otros procesos de la empresa utilizando mecanismos de presión como: crear y exponer diferencias, reforzar conflictos sobre esas diferencias para generar nuevas vías de actuación que animaran la reflexión retrospectiva a partir de los antagonismos. En la actualidad, la gestión organizacional compleja favorece la aparición de contraculturas dentro de la organización, favoreciendo y dinamizando procesos como la innovación y el emprendimiento.

d. Gestión centrada en valores nucleares

El paradigma emergente estudia los fenómenos del mundo asumiendo su complejidad, haciendo uso de modelos predictivos que incorporan a su forma de abordar la realidad, una carga de azar, indeterminación, incertidumbre, caos, borrosidad y conflicto; metodología que este enfoque extiende no solo a las ciencias experimentales sino también hasta aquellas que como las ciencias administrativas y gerenciales, examinan muy de cerca la dinámica de la gestión organizacional compleja, la cual responde a valores nucleares relacionados, (holismo, entropía, neguentropía, autopoiesis, dialógica, homeóstasis, ambiocentrismo, simplificación, morfogénesis, entre otras).

Los aspectos teóricos subyacentes, asociados a la calidad del tejido y la estructura de la organización empresarial compleja postmoderna, se ilustran en el siguiente mapa teórico conceptual, destacando sus principales relaciones y productos.

Mapa Conceptual 1. Aspectos teóricos distintivos la organización empresarial compleja



Fuente: Elaboración propia.

6. ALGUNAS PROPUESTAS PARA ORIENTAR LA GESTIÓN ESTRATÉGICA EN LA ORGANIZACIÓN COMPLEJA

Si se conciben a las organizaciones empresariales como sistemas adaptativos complejos, no resulta sencilla la tarea de formular estrategias para su eficiente gestión, partiendo del hecho que las mismas se constituyen en guías de acción que permiten alcanzar los objetivos de la organización sobre la base de las potencialidades y oportunidades con las que esta cuenta, así como los desafíos e inconvenientes a los que se enfrenta en un entorno de relativo equilibrio. Sin embargo, en un ambiente empresarial cambiante e inestable, donde el caos y el orden natural se inciden permanentemente, resulta en sí mismo “complejo”, anticiparse por aproximación al diseño de escenarios que orienten exitosamente la gestión empresarial, salvo que sea a través de un riguroso ejercicio prospectivo, propósito que no representa el interés primordial de este trabajo.

En su lugar, dado el alcance declarado con anterioridad y en correspondencia con los ejes articuladores del paradigma objeto de estudio, se esbozan a continuación una serie de líneas argumentales que orientan la declaración de una propuesta de *gestión organizacional empresarial desde la complejidad como innovador modelo empresarial*.

a. Incorporación del enfoque de sistemas complejos abiertos y adaptativos

La perspectiva emergente, permeable a otras disciplinas científicas, asume los principios que explican el funcionamiento de los sistemas complejos adaptativos, en permanente evolución, dado el flujo dinámico de los procesos del entorno, constantemente sometidos a la imprevisión, el azar y la indeterminación del caos. En la organización como sistema abierto, el orden y el desorden, así como el acuerdo y el antagonismo, han de constituirse en elementos complementarios, posibilitando su continuidad, manteniendo su identidad y equilibrio dinámico mediante un flujo de energía y materia entre ellos y el medio. La auto-organización característica de estas entidades, se mantendrá a expensas del incremento del desorden externo.

b. Fortalecimiento de la capacidad de auto-organización

Desde la perspectiva emergente se ha expuesto que la organización posee entre otros atributos esenciales, una elevada capacidad de auto-organización. La organización compleja acude a los conceptos tradicionales de dirección empresarial y gestión organizacional, adaptándolos a sus necesidades, adecuándolos a los cambios propios del devenir postmoderno, anticipándose así al desafío de la sobrevivencia.

En correspondencia con lo antes planteado Chiavenato (2006: 533) señala que las organizaciones auto-organizadas aportan estándares de interacción y conectividad para fomentar el surgimiento espontáneo de sinergias catalizadoras de nuevos retos. Reconocen en la existencia de contradicciones, ambigüedades, antagonismos y conflictos, oportunidades para su crecimiento, utilizándolos en su provecho, como fuente de aprendizaje, creatividad e innovación. Una organización auto-organizada busca la interacción continua con el entorno, siempre en permanente actualización y de acuerdo con una lógica que privilegia su identidad cultural e ideológica.

c. Posicionamiento dialógico en torno a valores estructurales

La capacidad de auto-organización está estrechamente vinculada con el concepto de autonomía y por ende con el de autosuficiencia. Desde el para-

digma complejo se asume que las organizaciones descentralizadas son mucho más eficientes en su capacidad para auto-organizarse, utilizar tecnologías adecuadas y diversificar sus recursos, desarrollando con ello una identidad cultural propia, haciéndose al mismo tiempo menos dependiente de las culturas corporativas dominantes.

La autonomía de una organización alude a los ideales de libertad, apertura y cooperación, principios entendidos desde el auto-conocimiento y la capacidad de análisis crítico, compatible con la independencia, la pluralidad y la libertad de acción de otras organizaciones igualmente complejas. Es una cooperación que visualiza la importancia del diálogo entre todos los componentes del entorno, en beneficio de la solidaridad inter-organizacional de colectivos empresariales, relacionados en redes interdependientes.

d. Aprendizaje organizacional

La gestión organizacional compleja exige un aprendizaje de la misma naturaleza y alcance. En su misión de posicionarse en un mundo cambiante y competitivo, las empresas desarrollan diferentes formas de interacción dinámica, asumiendo la complejidad como marco integrador de valores éticos, epistémicos y de acción, todos ellos regidos por el aprendizaje permanente. Etkin (2009: 71) señala que para crecer, las organizaciones complejas deben actualizar sus relaciones con el medio externo, reconociendo sus límites frente a las constantes exigencias del entorno.

Estas además, deben disponer de capacidades implícitas para detectar en forma apropiada, diferencias existentes entre sus estándares actuales, los servicios que el medio requiere y los que ellas están en la posibilidad de ofrecer. Una vía racional para alcanzar lo antes dicho consiste en el fortalecimiento incremental de un tipo de aprendizaje que solo genere conocimiento pertinente y necesario, lo cual además es favorable para el ambiente, y útil a la hora de renovar sus estructuras y esquemas de funcionamiento. El mismo autor señala que el proceso de aprendizaje conlleva la incorporación de nuevos saberes y conocimientos, no solo a nivel de procedimientos, sino adicionalmente en lo relativo a la renovación de sus esquemas y bases conceptuales.

En concordancia con lo anterior puede afirmarse que el aprendizaje complejo debe sustentar la capacidad de las organizaciones para producir un tipo de conocimiento que enfrente las implicaciones propias del cambio, la incertidumbre y el conflicto; surgido en el seno del tejido empresarial de base compleja, propiciado en red por todos los componentes de su estructura en torno al abordaje de los fenómenos, eventos o situaciones de mayor preeminencia, hacia el impulso y consolidación de nuevos procesos y productos.

e. Simplificación de los procesos gerenciales

Recapitulando lo hasta aquí declarado, se ha dicho que para hacer frente al ambiente incierto y caótico de los tiempos postmodernos, las organizaciones complejas comparten ciertas acciones de gestión que las hacen auto-organizarse, adaptarse y aprender en forma evolutiva y permanente. A las anteriores, se suma la orientación de simplificar las rutas operativas de los procesos gerenciales, convencionalmente impuestos por la cultura del determinismo dominante.

Lejos de aceptar como estático y definitivo lo existente, y descartando cualquier vestigio de relativismo absoluto que justifique formas de pensar o actuar de naturaleza "utilitarista", la gestión organizacional debe estar matizada por una postura sistemática y deliberativa en torno al flujo de procesos, productos y servicios que le son propios, dando paso a una diversa gama de relaciones, operaciones e intercambios en el marco de una red intersectorial, que involucre asociaciones de empresarios, instituciones de enseñanza, investigación y desarrollo, organismos gubernamentales nacionales, regionales y locales, gremios y comunidades receptoras de los beneficios asociados a la responsabilidad social empresarial.

Desde la perspectiva de la complejidad y de acuerdo con Sáez Vaca et. al, (2003: 197) la dirección de la gestión organizacional compleja debe someter a permanente revisión, algunos de los siguientes parámetros:

- Simplificación del conjunto de normas y reglas que definan un marco laboral regulatorio en el que los trabajadores interaccionen libremente.
- Liberación de la rigidez del sistema por un ámbito más creativo de establecimiento, búsqueda y delegación de objetivos.
- Creación de espacios para el desarrollo de la creatividad, la generación de confianza y la supresión de mecanismos compulsivos de control.
- Fomento de la diversidad e interacción de los componentes estructurales del sistema.
- Fomento de las capacidades empresariales como un valor que fomente la movilidad social.
- Apoyo a la iniciativa y la responsabilidad individual de los miembros de la organización.
- Fomento de un clima de confianza mutua entre empresarios como motor que incida no solo en una economía de costes sino también en una ética del trabajo que propicie alianzas inter-organizacionales en el marco de la complejidad.

- Promoción e incentivo de escalas más eficientes para la calificación del capital humano, con incidencia directa en un liderazgo más democrático, una motivación creciente y la consecuente reducción de conflictos organizacionales.

f. Construcción de relaciones complementarias

Morin (2001: 141) señala que la organización de un sistema equivale a la "organización de la diferencia". En el seno de toda agrupación compleja deben fomentarse relaciones complementarias que incidan en la conectividad de la estructura en red y sus respectivos "nodos", como partes del todo. La complementariedad organizacional de la red será proporcional a la calidad y cantidad de interacciones, uniones, asociaciones además de combinaciones que logren concretarse bajo la figura de especializaciones funcionales, como competencias propias de cada empresa.

Tales relaciones complementarias deben sustentarse sobre la base de una conducta consistentemente ética, honesta, coherente y responsable de la empresa, a través de la cual, lo que se persigue no es la aniquilación del otro o la creación del caos para lograr el posicionamiento de la empresa, sino la creación de espacios propicios para el intercambio en el contexto complejo del cual forman parte.

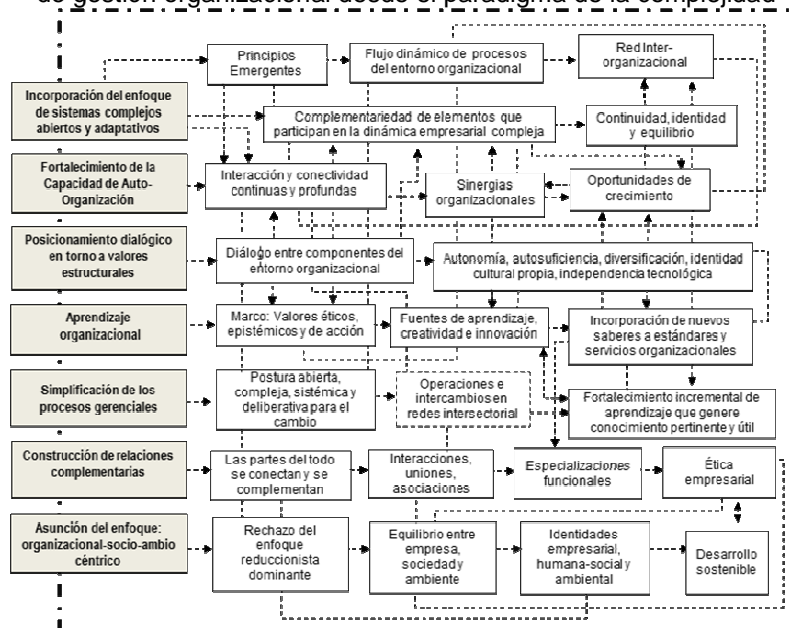
g. Asunción del enfoque organizacional-socio-ambiental céntrico

Asumir un enfoque de gestión organizacional centrado en el adecuado equilibrio entre empresa, sociedad y naturaleza, equivale a asumir una visión interrelacionada con todo lo existente, más allá de cualquier sentido corporativo utilitario, dando preponderancia al rol que el colectivo empresarial cumple simultáneamente en la estructura de la red organizacional global, como miembro de la sociedad y como componente indivisible del ambiente.

En consecuencia, la suma de valores que se conjugan en torno a la identidad colectiva empresarial, la identidad humana social y la identidad ambiental (muy comprometida en estos tiempos), contribuirá a la revalorización de la perspectiva que rechaza la ideología dominante de grupos humanos minoritarios, que intentan imponer su cultura empresarial y sus sistemas de producción. El enfoque complejo emergente, compatible con el paradigma de lo sostenible, defiende todo lo que aporte trascendencia al desarrollo organizacional, al orden y al progreso social, en adecuado equilibrio con las cuotas de bienestar y desarrollo que corresponden a las generaciones futuras.

El mapa conceptual 2 muestra la trama relacional de las orientaciones expuestas en este último apartado, en su aporte por configurar una propuesta de gestión organizacional enmarcada en el paradigma de la complejidad.

Mapa conceptual 2. Elementos para la configuración de una propuesta de gestión organizacional desde el paradigma de la complejidad



7. CONSIDERACIONES FINALES

El paradigma de la complejidad considera que la organización es una unidad abierta y compleja dotada de cualidades diversas, conformada por componentes o partes interrelacionadas, las cuales se constituyen en un todo, asegurando su permanencia en el tiempo, pese al conjunto de perturbaciones aleatorias a las que se ve expuesta. A lo largo de la presente disertación fue argumentada la importancia de esta perspectiva de naturaleza sistémica y compleja, en la interpretación de un nuevo modelo de gestión y organización empresarial, alejada del determinismo, el orden y la estabilidad; y más cercana a las implicaciones del devenir postmoderno, altamente incidido por la incertidumbre, el conflicto, el caos y la inestabilidad.

La calificación dada a la organización empresarial como sistema adaptativo complejo se corresponde con los rasgos característicos que sirven de base para sustentar tal definición, a partir del conjunto de relaciones existentes entre los individuos y partes que la integran, y que a la vez conforman un "todo", representativo de la organización en su estructura. Ese todo posee cualidades que emergen de sí mismo, imprimiéndole cierto equilibrio y estabilidad, aun cuando esté inmerso en un ambiente de profunda imprevisibilidad, disonancias e indeterminaciones.

En relación a cómo deben ser gestionadas las organizaciones empresariales (complejas) en el marco de la postmodernidad, se aboga por una visión gerencial estratégicamente situada más allá de las convencionales posturas y teorías administrativas reduccionistas, apelando a principios que admiten la complementariedad y los antagonismos.

En tal sentido, puede decirse que la gestión de las organizaciones complejas requiere que las mismas sean dirigidas en el marco de procesos emergentes de: auto-organización, adaptación, innovación, aprendizaje permanente, simplificación, complementariedad y equilibrio sostenible entre empresa, hombre y ambiente. Desde esta perspectiva, el paradigma de la complejidad se posiciona en favor de una ética empresarial sustentada en el diálogo entre individuos y colectivo organizacional, naturaleza y sociedad, autonomía y dependencia; procesos que integrados han de proporcionar a la organización, la fortaleza y el dinamismo para enfrentarse a un entorno cada vez más incierto y aleatorio.

En concordancia con este planteamiento se puede inferir que en la complejidad del ambiente en el que se desenvuelven las organizaciones empresariales, subyace la idea de establecer estrategias conducentes a la implantación de acuerdos explícitos entre las unidades o partes que la conforman, con el propósito de mejorar sus capacidades, habilidades y conocimientos inter-organizacionales, desarrollar competencias distintivas, reducir costos, agregar valor a la cadena de producción o de servicios, creando ventajas competitivas para acceder y/o posicionarse en los mercados actuales o potenciales.

La gestión organizacional compleja descarta la visión empresarial utilitarista y propugna en su lugar el fortalecimiento de mecanismos de auto-organización y auto-regulación, aprendizaje y diálogo, adaptabilidad y complementariedad, simplificación de procesos y cooperación, asumiendo la necesidad de esfuerzos globales basados en la solidaridad, interacción y equidad ambiental, buscando transformar los estándares organizacionales de los nuevos tiempos para alcanzar de ellas las mejores prácticas, rendimientos y satisfacciones, siempre cuestionando los factores culturales impuestos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acua, Nubia (2006), *La investigación: Un enfoque integrador transcomplejo*, Universidad Bicentenario de Aragua, Maracay.
- Batram, Arthur (2001), *Navegar por la complejidad. Guía básica sobre la teoría de la complejidad en la empresa y la gestión*, Granica S.A. Barcelona, España.
- Bertalanffy, Ludwing Von (1986), *Teoría general de los sistemas. Fundamentos, desarrollo y aplicaciones*, Fondo de Cultura Económica, México, DF.
- Capra, Fritjof (2002), *Las conexiones ocultas*, Anagrama, Barcelona, España.
- Cardozo, Lenin y Márquez F., Álvaro (2003), *Crítica a la razón productiva de la modernidad y discurso filosófico ambientalista postmoderno*, Universidad Católica Cecilio Acosta, Caracas.
- Castellano, Hercilio (2005), *Planificación: herramientas para enfrentar la complejidad, la incertidumbre y el conflicto*, Cendes, Caracas.
- Chiavenato, Idalberto (2006), *Introducción a la teoría general de la administración*, McGraw-Hill/Interamericana Editores, SADECV, México.
- (1989), *Introducción a la teoría general de la administración*, McGraw-Hill/Interamericana de México S.A., México.
- Etkin, Jorge (2009), *Gestión de la complejidad en las organizaciones*, Granica S.A., Buenos Aires.
- Gutiérrez, Carmen; Carrera, María; Marín, Freddy; Narváez, Mercy y Pérez, Carmen (2006), "Integración de redes académicas para la gestión del desarrollo endógeno regional", *Revista Multiciencias*, Año Vol. 6/3, Núcleo LUZ Punto Fijo, Estado Falcón.
- Maldonado, Carlos (1999), *Visiones sobre la complejidad*, El Bosque, Bogotá.
- Martínez F., Carlos (2005), *Teoría avanzada de organización y gestión: análisis del desarrollo de competencias en empresas colombianas*, Universidad Nacional de Colombia-Unibiblos, Bogotá.
- Morin, Edgar (2001), *El método. La naturaleza de la naturaleza*, Cátedra, España.
- (1990), *Introducción al pensamiento complejo*, ESF.
- (1984), *Ciencia con consciencia*, Anthropos, Colección Pensamiento Crítico, Pensamiento Utópico.

Navarro Cid, José (2000), "Gestión de organizaciones. Gestión del caos", *Revista Dirección y Organización (DyO)*, No. 23, enero, Universidad Politécnica de Madrid.

Olmedo, Elena; García, Juan Carlos; Mateos, Ruth (2005), "De la linealidad a la complejidad: hacia un nuevo paradigma", *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 15.

Senge, Peter (1990), *La quinta disciplina*, Granica, Buenos Aires.

Sáez Vaca, Fernando y otros (2003), *Innovación tecnológica en las empresas*, ETS Ingenieros, Madrid, <http://www.innovadores.cl/>, consulta: 01-2012.

Sotolongo, Pedro y Delgado, Carlos (2006), *La revolución contemporánea del saber y la complejidad social. Hacia unas ciencias sociales de nuevo tipo*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Buenos Aires.

Ugas Fermín, Gabriel (2008), *La complejidad: un modo de pensar*, Taller Permanente de Estudios Epistemológicos en Ciencias Sociales.

DESARROLLO DE UN INDICADOR DE PERCEPCIÓN EMPRESARIAL DEL RIESGO DEL ENTORNO POLÍTICO¹

Eduardo A. Soto G.²

Daniel Varnagy³

UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

Resumen:

El objetivo del estudio es el de desarrollar un indicador de percepción empresarial del riesgo del entorno político, que aborde en profundidad las dimensiones que conforman el riesgo político en Latinoamérica. El estudio se realiza en cuatro fases: primero revisión bibliográfica, segundo desarrollo del concepto "Percepción empresarial del riesgo político", tercero el instrumento para medir el "Índice de percepción empresarial de riesgo político" y cuarto la aplicación del instrumento. Este último arrojó un importante nivel de riesgo político percibido. El desarrollo de esta investigación permitirá optimizar las herramientas de la teoría de la administración para abordar la problemática de detectar las oportunidades y amenazas de su entorno político.

Palabras claves: Gerencia estratégica, entorno político, riesgo político, percepción, indicadores.

1. INTRODUCCIÓN

Las empresas se enfrentan a mercados cada vez más complejos y competitivos. A los problemas que tradicionalmente debían enfrentar, como lo eran la competencia de otras empresas, el manejo financiero, y las situaciones derivadas de la administración del personal; ahora se suma una serie de retos que la apertura de los mercados internacionales ha traído. Con un mundo interconectado en cuanto a los mercados de materias primas, energía y capitales, así como con la instalación de nichos de producción dependiendo de las ventajas comparativas de los países; el análisis del entorno, en particular el entorno político adquiere una importancia que no debe ser desatendida.

Como observamos en David (2003) y en Kast y Rosenzweig (1988), la administración estratégica y la administración con enfoque de sistemas consideran al entorno político como un factor de importancia a considerar para la adecuada dirección de una organización, no obstante, más allá de la mención realizada en estas teorías, es notable la ausencia de una mayor profundidad en las herra-

¹ Este artículo se deriva de la tesis para optar al título de Magister en Administración de Empresas en la USB (2011).

² sotogajardo@yahoo.com / ³ dvarnagy@usb.ve

mientas para comprender, abordar y adaptarse a las oportunidades y riesgos que puedan representar los eventos políticos. Este estudio pretende llamar la atención en la teoría de la administración en general ante el estado de la disciplina, con el fin que oriente mayores esfuerzos a preparar a los líderes de las organizaciones para coexistir en un entorno político cada vez más cercano, y muchas veces más complejo.

El actual mercado venezolano es un excelente escenario para entender y dimensionar la importancia del manejo del entorno político por parte de las empresas. Hay organizaciones empresariales en Venezuela, como Venamcham (2008), que realizan encuestas en sus eventos en donde pretenden dimensionar el impacto del entorno político en las operaciones de sus afiliados. Si bien esto evidencia la preocupación que la materia genera, también es evidente la aún incipiente especialización que la administración aún tiene en la materia. El propósito general del estudio es aportar una herramienta denominada "índice de percepción empresarial de riesgo político", la cual permitirá detallar lo que las empresas entienden cuando mencionan la existencia de lo político como un factor de amenaza en sus resultados, al tiempo que ofrece un indicador cuantitativo que podrá estudiarse su evolución en el tiempo facilitando la adaptación de las empresas a su entorno político.

El estado del arte en la teoría de la administración con relación al entorno político es bastante incipiente encontrándose mención de ésta sólo en la administración estratégica y en la administración con enfoque de sistemas. Es en el área de la economía en donde se observan mayores intentos por abordar el tema, asociándolos a los riesgos de inversión en diferentes países. El trabajo "Escenarios de inversión en América Latina: Análisis de riesgo político" (Benavente y otros, 2002), se enfoca en la oportunidad de inversión que el entorno político puede deparar, sin concentrarse específicamente en una empresa que se encuentre operando en un determinado mercado y deba experimentar los imponderables de dicho entorno. Adicional a esta teoría, hay estudios arbitrados precedentes, como los de Harms Phillipp (2002), Hashmi y Guvenli (1.992), Howell y Chaddick (1.994), Feils y Savak (2000), Rarick (2.000), entre otros; los cuales hacen foco principalmente en empresas transnacionales que desean o se encuentran invirtiendo en mercados foráneos.

La percepción psicológica en la toma de decisiones en la administración de empresas tampoco es un elemento que actualmente se encuentre con facilidad en las teorías vigentes en la materia. De allí que englobar el riesgo político y la percepción psicológica son importantes aportes que este estudio ofrece a la teoría de la administración, motivación principal que orienta la realización de este estudio, brindándole un carácter transdisciplinario y postmoderno a una teoría de la administración tradicional que debe adaptarse a las exigencias de un

mundo cada vez más complejo. Según Francés (2006), si se desea alcanzar el éxito en el actual escenario, el gerente "...necesitará amplios conocimientos no sólo de las herramientas gerenciales sino del entorno".

En este estudio se diseñó un indicador que permitirá resolver un problema empresarial específico, ya que no cuentan con herramientas que les permitan comprender técnicamente el entorno político en el cual están inmersos. Para esto se realizó, en primera instancia, una revisión bibliográfica, posteriormente se desarrolló el constructo teórico "Percepción Empresarial del Riesgo Político" y sus dimensiones, luego se diseñó un instrumento de medición destinado a determinar el índice de riesgo político percibido por los empresarios, concluyendo, finalmente con su aplicación. La aplicación a las empresas se realizó con aval de la Cámara de Industriales del estado Lara quien facilitó su lista de afiliados al tiempo que preparó una carta de presentación para motivar a que sus afiliados respondieran el instrumento. Esto permitió obtener información detallada en cuanto a qué factores específicos de su entorno político consideran que representan una mayor amenaza para sus resultados financieros.

2. MÉTODO

El diseño de la investigación consta de cuatro fases. Una primera fase de análisis de la información teórica obtenida en el marco referencial; la segunda de desarrollo del constructo teórico "Percepción empresarial del riesgo político" y sus dimensiones; la tercera de construcción del instrumento de medición; y la cuarta de aplicación del indicador de la percepción empresarial del riesgo político. La aplicación del indicador permitió extraer algunos resultados e interpretaciones de tipo descriptivo, cuyo objetivo es reflejar el tipo de información que puede aportar el índice, además de proponer algunas líneas de investigación futuras.

El desarrollo del constructo teórico "percepción empresarial del riesgo político" involucró realizar una síntesis entre el concepto de riesgo político en "Riesgo político y la inversión de capital en países en desarrollo" de Howell y Chaddick (1994); y el concepto de percepción en "mapas de racionalidad limitada" de Kahneman (2003). La determinación de las dimensiones y sus componentes se realizó a través del establecimiento de un grupo de componentes que englobara tipo resumen, a aquellos que fueron hallados en estudios previos; y que se ajustaran a una de las premisas de la investigación, la cual es que el estudio se concentrará en la percepción del riesgo político que manifiesten los empresarios en sus operaciones domésticas.

La muestra de la aplicación del instrumento es el conjunto de las empresas afiliadas a la Cámara de Industriales del estado Lara para diciembre de 2010, la cual alcanza la cantidad de ciento veintisiete (127) empresas, las cuales están distribuidas geográficamente en tres zonas industriales y zonas foráneas a Barquisimeto.

El presente estudio desarrolló una encuesta tipo escala, la cual consta de dos partes. La primera de ellas identifica a la empresa. La empresa se identifica en función de: 1) sector empresarial al que pertenece, 2) Número de trabajadores, 3) Cantidad de ciudades nacionales en que tiene presencia, 4) Origen de los propietarios (nacionales, extranjeros o mixto), 5) Ventas anuales estimadas, 6) Resultados financieros del ejercicio pasado, 7) Expectativas de resultados financieros para el siguiente ejercicio, y 8) Continuidad del negocio, en torno a si piensa cerrar operaciones, mantenerse sin invertir o mantenerse invirtiendo. La segunda parte está compuesta de dos preguntas por cada uno de los factores componentes de las dimensiones del riesgo político. La primera pregunta es de tipo nominal, interrogando (Si o No) si el encuestado considera que el factor está presente en la realidad venezolana. La segunda pregunta ofrece una escala similar a la de Likert en donde no se colocan afirmaciones para ser ponderadas por el encuestado, pero se ofrecen cinco alternativas de respuesta en medición ordinal en donde el encuestado puede responder el nivel de riesgo que percibe de como dicho factor puede afectar los resultados financieros de su empresa.

La metodología para derivar el Índice de percepción empresarial del riesgo político, de las respuestas recibidas a través del instrumento, es la siguiente: a) Cada pregunta tiene cinco opciones de respuesta, que van desde 1 hasta 5. El uno identifica que el encuestado no percibe ningún tipo de riesgo para su empresa en el caso expresado en la pregunta. El cinco, por su parte, identifica que el encuestado percibe el máximo nivel de riesgo para su empresa en el caso expresado en la pregunta. Una vez recopiladas las respuestas, se establecen dos sub índices y un índice. Los subíndices son el subíndice de percepción de riesgo político gubernamental y subíndice de percepción de riesgo político no gubernamental. El índice y subíndices se obtienen de la media estadística de las respuestas de todos los encuestados. Adicional a esto, el instrumento interroga en torno al sector al que pertenece la empresa, la cantidad de trabajadores, nacionalidad de los propietarios, las ventas anuales estimadas, los resultados financieros del ejercicio anterior, así como las expectativas para el ejercicio siguiente, y la continuidad de la empresa. Estas variables se contrastan con el índice y los sub índices de manera de evaluar su comportamiento en función de las variables anteriormente mencionadas.

3. RESULTADOS

En el desarrollo del constructo “percepción empresarial del riesgo político” se consideró el concepto de riesgo político, el cual se entiende como “La posibilidad de que decisiones, eventos o condiciones políticas en un país, incluyendo aquellas que pueden ser referidas como sociales, afecten el medio ambiente de los negocios de tal forma que los inversores pierdan dinero o se reduzcan sus márgenes de ganancia” (Howell y Chaddick, 1994: 71) (traducción realizada por los autores). Se puede observar que este concepto incluye el riesgo derivado de las acciones de un Gobierno, así como el de las condiciones políticas no Gubernamentales. Si bien académica y teóricamente se puede hacer la distinción, en la práctica se entiende que están interconectadas como afirman Sethi y Luther (1986). En otras palabras, el riesgo es la posibilidad o probabilidad de que como resultado de un evento perjudicial, de manera efectiva y cierta se sucedan pérdidas o disminuciones de ganancias entre algún o algunos inversionistas. Como resultado, los estudios de riesgo político involucran una compleja evaluación de las posibles pérdidas o disminución de ganancias, en tanto se asume la existencia de una relación causal o correlacional con eventos de naturaleza política, las cuales son de difícil determinación concreta como pretenden estudios académicos previos así como las firmas calificadoras de riesgo. Esta incertidumbre generada por la indefinición clara de las causas incrementa la percepción de riesgo, alejando a la toma de decisión del sistema racional, acercándola mucho más al perceptual-intuitivo, según Kahneman (2003).

Siguiendo a Daniel Kahneman (2003), la toma de decisiones bajo situaciones de riesgo está caracterizada por los siguientes elementos: a) Existe una mayor aversión a la pérdida que deseo por las ganancias, b) La toma de decisiones bajo presión y riesgo está dada en la mayoría de los casos por una única opción que se le viene a la mente al decisor de manera perceptiva e intuitiva. El presente artículo se enfoca en la percepción que tiene el empresario del riesgo político, en tanto que se refuerza la diferencia entre el riesgo objetivo que estaría más relacionado con el proceso racional del sistema cognitivo; y el riesgo percibido. Ahora, como dicen Kahneman (2003) y García (2004), elementos culturales y sociales, juegan un papel de importancia en la determinación de la percepción del riesgo. Esto nos llevó a establecer “percepción empresarial” como objetivo de estudio, en tanto que se asume que los empresarios o ejecutivos de empresas comparten factores como: a) experiencias e interacción social, b) formación cultural, c) aversión a la pérdida de los mismos tipos de bienes, d) entre otros elementos propios de su sector que les atribuye una perspectiva similar de su entorno; diferenciándolos de otros grupos sociales.

Con base en las ideas expresadas y cumpliendo con el primer objetivo de la presente investigación, los autores establecimos que la “Percepción Empresa-

rial del Riesgo Político” es la percepción que empresarios, gerentes, funcionarios de empresas y/o ejecutivos de inversión, tienen de cómo eventos de naturaleza política, tanto gubernamentales como no gubernamentales, pueden afectar el retorno esperado de sus inversiones o negocios.

Una vez revisadas las dimensiones y factores que han sido propuestos por Howell y Chaddick (1994), Erb y otros (1996), Wang y otros (1999), Rarick (2000), Benavente y otros (2002), Levinsohn (2002), Penfold (2002), Clark y Tunaru (2003), Reino (2004), y Miles y otros (2006); podemos realizar los siguientes planteamientos: en primer lugar, se puede afirmar que el impacto que una acción de un actor gubernamental o no gubernamental, puede tener sobre la rentabilidad esperada de una inversión puede ser de manera directa o indirecta. En este estudio cada una de las dimensiones y factores serán considerados en su impacto directo. En segundo lugar, el riesgo político tiene un comportamiento micro que puede afectar a una empresa o sector empresarial específico y tiene un comportamiento macro que puede afectar a todo el sistema económico empresarial de un país. El enfoque de las preguntas a ser aplicadas en el instrumento para determinar el índice de percepción empresarial del riesgo político, es el de ahondar en el riesgo político percibido por el encuestado en su empresa en específico. En tercer lugar, la percepción de riesgo que pueda tener un individuo, en la medida que depende de la probabilidad percibida de que sus retornos sean afectados por eventos de naturaleza política, de la misma manera su estudio requiere que sea delimitado en el tiempo. De esta manera las consultas de la percepción de riesgo se realizaron en función al riesgo percibido en los siguientes doce meses. Una vez realizadas las anteriores consideraciones, y como resultado del análisis y compendio de las dimensiones y factores que proponen los estudios reportados en el principio de este párrafo, se procede a establecer las dimensiones y factores que conforman la percepción del riesgo político. Siguiendo el concepto de percepción del riesgo político se puede afirmar que está conformada por dos dimensiones. La primera es la dimensión gubernamental, que corresponde a todo el riesgo político derivado de acciones gubernamentales sobre la empresa o inversión. La segunda es la dimensión no gubernamental, que corresponde a todo el riesgo político derivado de las acciones de actores políticos no gubernamentales sobre la empresa o inversión.

La dimensión gubernamental está compuesta por los siguientes factores:

- Estabilidad Gubernamental: Se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la estabilidad o inestabilidad política que disfruten los poderes públicos gubernamentales pueden perjudicar el retorno esperado de sus inversiones. Se habla de estabilidad gubernamental, en tanto la posibilidad de que culminen su período legal en el poder, transfiriendo pacíficamente el mando a su sucesor. La estabilidad se considera un

factor de gran importancia en la existencia o no de un clima favorable para los negocios.

- División efectiva de poderes públicos: Se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la existencia de poderes públicos definidos e independientes, que eviten la concentración autoritaria de poder, puede favorecer o no el retorno esperado de sus inversiones. Se establece como supuesto dado que un equilibrio entre los poderes públicos favorece el clima para los negocios.
- Legitimidad del Sistema de Partidos Políticos: Se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la existencia de un sistema de partidos políticos legítimos y representativos de los distintos sectores de una nación, puede favorecer o no el retorno esperado de sus inversiones. Se establece como supuesto que los partidos políticos en su función de intermediación entre la relación Gobierno-Pueblo, en tanto son legítimos, se transforman en canales institucionales de comunicación disminuyendo la probabilidad de que ciertos actores recurran a vías supra sistémicas para alcanzar sus objetivos.
- Influencia Política en el Sistema Judicial: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la política influye en las decisiones de los tribunales, conduciéndolos a decisiones no apegadas a la ley pudiendo perjudicar el retorno esperado de sus inversiones.
- Capacidad del Gobierno de mantener el orden: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la capacidad del Gobierno para mantener controlados a actores perturbadores del clima óptimo para los negocios, puede favorecer o no el retorno esperado de sus inversiones. Entre estos actores se incluye a la delincuencia, el narcotráfico, la guerrilla, la industria del secuestro, los movimientos sociales de corte anti empresa privada, entre otros de naturaleza similar.
- Papel de las Fuerzas Armadas en la política: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo el papel o protagonismo que tienen las fuerzas armadas en un Gobierno, puede favorecer o no el retorno esperado de sus inversiones. En América Latina, la experiencia histórica habla de un continuo protagonismo de las Fuerzas Armadas en la política, lo que no siempre ha traído consecuencias positivas.
- Cambios en las Leyes: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la modificación por parte del Gobierno (constante o inesperada) de las leyes reguladoras o relacionadas con la actividad empresarial privada, puede perjudicar el retorno esperado de sus inversiones.

- Expropiaciones: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de la posible expropiación de sus inversiones, sin recibir una justa indemnización a cambio.
- Corrupción: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo el uso abusivo del poder por parte de un Gobierno para obtener pagos extras fuera de la ley, puede perjudicar el retorno esperado de sus inversiones.
- Ineficiencia de la Administración Pública: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la ineficiencia de la administración pública, en tanto aparato ejecutor de las labores de Gobierno, puede perjudicar el retorno esperado de sus inversiones. En este factor se incluyen, las demoras en aprobaciones de permisos para iniciar proyectos, fallas en los servicios de salud de los trabajadores, demoras y fallas en los servicios públicos como luz, agua, aseo, entre otros de la misma naturaleza.
- Política Fiscal del Gobierno: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo el manejo de la política fiscal por parte de un Gobierno, puede favorecer o no el retorno esperado de sus inversiones. En este factor se incluyen las cargas impositivas como impuestos, patentes, derechos y demás medidas que signifiquen un egreso para la empresa.
- Política Monetaria de un Gobierno: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la política monetaria de un Gobierno, puede favorecer o no el retorno esperado de sus inversiones. En este factor se incluyen el correcto manejo de la inflación, los controles de cambio, la movilización internacional de las ganancias de un negocio, entre otros elementos de política monetaria.
- Política Cambiaria de un Gobierno: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la política cambiaria de un Gobierno, puede favorecer o no el retorno esperado de sus inversiones. En este factor se considera la facilidad para repatriar ganancias, la libertad para adquirir o vender divisas extranjeras a precio de mercado libre, entre otros.
- Papel del Gobierno en la producción: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la participación de un Gobierno como Estado productor o como Estado promotor, puede favorecer o no el retorno esperado de sus inversiones.
- Posibles conflictos internacionales: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo posibles conflictos internacionales, pueden perjudicar el retorno esperado de sus inversiones. En este factor se incluye tanto el conflicto diplomático que puede expresarse en la pérdida de algunos mercados internacionales, como la confrontación bélica

directa que históricamente ha generado profundos impactos en la economía de las naciones.

- Intimidación como política de Estado: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de ser sujeto de intimidación por parte del Estado, afectando el ambiente óptimo para los negocios con su consecuente perjuicio en el retorno esperado de sus inversiones.

La dimensión no gubernamental está compuesta por los siguientes factores:

- Fundamentalismo ecológico: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la presencia y acción de actores ecologistas o ambientalistas, puede perjudicar el retorno esperado de sus inversiones.
- Movimientos sociales: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo las presiones sociales, pueden perjudicar el retorno esperado de sus inversiones. En este factor se incluye tanto la presión social desbordada que puede incluso llegar a los saqueos y destrucción de la propiedad privada; así como la presión social que termina obligando a un Gobierno a tomar medidas anti empresariales.
- Movimientos étnicos: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la presencia o acción de movimientos étnicos, pueden perjudicar el retorno esperado de sus inversiones. En este factor se incluye tanto el movimiento étnico descontrolado que puede incluso llegar a los saqueos y destrucción de la propiedad privada; así como la presión que termina obligando a un Gobierno a tomar medidas anti empresariales. Se puede diferenciar el movimiento social del étnico en que este último agrupa únicamente a los intereses de los pueblos indígenas o autóctonos de una región. El movimiento social, engloba a los sectores populares de una nación, sin realizar alguna otra distinción.
- Conflictos religiosos: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la existencia de conflictos religiosos, pueden perjudicar el retorno esperado de sus inversiones. Entre estos se pueden encontrar situaciones en los que una comunidad religiosa asociada a un sector empresarial recibe presiones como resultado de su religión. Otro evento asociado es cuando diferencias religiosas entre sectores sociales derivan en conflictos armados que alteran el clima de negocios.
- Presencia de actores subversivos o antisistémicos: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo la presencia o acción de grupos subversivos, terroristas, delincuentes o narcotraficantes, entre otros de la misma naturaleza pueden perjudicar el retorno esperado de sus inversiones.

- Presiones sindicales: se refiere al grado de percepción de riesgo que puede tener un empresario de cómo las demandas sindicales organizadas, pueden perjudicar el retorno esperado de sus inversiones. En este factor se incluye tanto la presión sindical desbordada que puede incluso llegar a las huelgas y tomas de empresas; así como a la presión que termina obligando a un Gobierno a tomar medidas anti empresariales, como bien puede ser la expropiación de empresas para ser entregadas a la administración de los trabajadores. Cuando se establecen las anteriores dimensiones y factores, se asume que incluyen y abarcan la mayor parte de las que fueron halladas en los estudios e investigaciones antecedentes.

El instrumento de medición fue enviado a los ciento veintisiete afiliados, recibiendo cuarenta y dos respuestas. Este proceso se llevó a cabo entre enero y marzo de 2011. Su aplicación a la población objeto del estudio arrojó los siguientes resultados que se reflejan en las siguientes tablas.

Tabla 1. Sector a los que pertenecen las empresas participantes en el estudio

		<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válidos	Financiero y seguros	2	4,8	4,8	4,8
	Construcción	3	7,1	7,1	11,9
	Manufactura	20	47,6	47,6	59,5
	Construcción	3	7,1	7,1	66,7
	Minero	1	2,4	2,4	69,0
	Transporte	1	2,4	2,4	71,4
	Clínica	2	4,8	4,8	76,2
	Metalmecánica	1	2,4	2,4	78,6
	Distribuidor	8	19,0	19,0	97,6
	Agroindustrial	1	2,4	2,4	100,0
	Total	42	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 1 se observan los sectores a los que pertenecen las empresas participantes en el estudio, observándose que manufactura y distribución son los sectores con mayor presencia de empresas. Esto es compatible con el hecho de ser una muestra tomada de una cámara de industriales en una ciudad, como Barquisimeto, reconocida por su parque industrial así como por el mercado mayorista de Mercabar. En la tabla 2, se presentan los resultados financieros del último ejercicio de las empresas llamando poderosamente la atención que el 76,2% por cierto de las empresas reportan haber obtenido ganancias en el período y sólo el 4,8% reporta haber tenido pérdidas.

Tabla 2. Resultados financieros del ejercicio fiscal pasado (2010)

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válidos Positivo hubo ganancias	32	76,2	76,2	76,2
Intermedio no se ganó ni se perdió	8	19,0	19,0	95,2
Negativo hubo pérdidas	2	4,8	4,8	100,0
Total	42	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Las tablas 3 y 4 reportan las perspectivas financieras que las empresas proyectan para el siguiente ejercicio económico. Llama poderosamente la atención que el 73,8% prevé tener ganancias al tiempo que ninguna empresa está considerando cerrar sus operaciones en Venezuela. Estos resultados son llamativos dada la continua referencia en los medios de comunicación en cuanto a la crisis económica del país y a la crisis del sector empresarial.

Tabla 3. Resultados financieros esperados en el siguiente ejercicio fiscal (2011)

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válidos Positivo habrá ganancias	31	73,8	73,8	73,8
Intermedio ni se ganará ni se perderá	8	19,0	19,0	92,9
Negativo habrá pérdidas	3	7,1	7,1	100,0
Total	42	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Continuidad del negocio

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válidos Continuará sin invertir	15	35,7	35,7	35,7
Continuará invirtiendo	27	64,3	64,3	100,0
Total	42	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 5 presenta el Índice de percepción de riesgo político que arrojó la aplicación del instrumento. Se puede observar como la dimensión gubernamental arroja un índice de riesgo político empresarial mucho más elevado (3,94) que en la dimensión no gubernamental (2,77). No obstante el índice final es bastante elevado, llegando a 3.62 de un máximo de 5. Un resultado tan alto debería ser un

alerta o un estímulo para que los sectores políticos del país consideren generar condiciones para que el estado de temor del sector empresarial se vea reducido.

Tabla 5. Índice de percepción del riesgo político

<i>Dimensión Gubernamental</i>	
Política cambiaria	4,69
Política monetaria	4,55
Modificación de leyes	4,38
Intimidación	4,36
Estado interventor	4,17
Elementos perturbadores	4,17
Inestabilidad del sistema político	4,14
Eficiencia de la administración pública	4,12
Expropiación	4,07
Independencia de poder público	4,07
Política fiscal	3,76
Independencia de tribunales	3,69
Corrupción	3,48
Conflictos internacionales	3,43
Legitimidad de Partidos políticos	3,05
Intervención de FFAA	2,90
Sub Índice de percepción de riesgo	3,94
<i>Dimensión No Gubernamental</i>	
Conflictos sindicales	4,12
Movimientos sociales	3,45
Grupos subversivos	3,45
Movimientos ecológicos	2,35
Movimientos indígenas	1,70
Movimientos religiosos	1,56
Sub Índice de Percepción de Riesgo	2,77
Índice de percepción empresarial de riesgo político	3,62

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 6 se observa las respuestas a preguntas nominales en cuanto a la opinión de los empresarios en una serie de ítems políticos, resaltando que el manejo de la política cambiaria, el manejo de la política fiscal, la influencia de la política en las decisiones judiciales y la corrupción son los principales puntos de rechazos que el sector empresarial realiza en cuanto a la gestión de Gobierno.

Tabla 6. Evaluación de los factores de riesgo del entorno

	Si	%	No	%
¿Considera usted que el manejo de la política cambiaría por parte del Gobierno es ineficiente?	42	100,00	0	0,00
¿Considera usted que el manejo de la política monetaria por parte del Gobierno es ineficiente?	42	100,00	0	0,00
¿Considera usted que las decisiones de los tribunales están siendo influidos por la política más que por el apego a la ley?	42	100,00	0	0,00
¿Considera usted que existe un elevado nivel de corrupción en el Gobierno?	42	100,00	0	0,00
¿Considera usted que existe un clima de intimidación política del Gobierno hacia la empresa privada de tal magnitud que perturba el clima óptimo para los negocios?	41	97,62	1	2,38
¿Considera usted que existe un proceso de modificación de leyes reguladoras del sector empresarial por parte del Gobierno?	40	95,24	2	4,76
¿Percibe usted la existencia de un proceso de expropiación total o parcial de empresas en el país?	40	95,24	2	4,76
¿Considera usted que los poderes públicos en Venezuela han perdido su nivel de independencia?	40	95,24	2	4,76
¿Considera usted que el Gobierno Nacional se encuentra inmerso en una inestabilidad política?	39	95,12	2	4,88
¿Considera usted que existe la posibilidad de que se sucedan conflictos sindicales en el país?	39	95,12	2	4,88
¿Considera usted que ha disminuido la capacidad del Gobierno para mantener controlados a los elementos perturbadores del clima de negocios?	36	85,71	6	14,29
¿Considera usted que la Administración Pública es ineficiente?	36	85,71	6	14,29
¿Considera usted que existe un clima de conflictividad internacional (militar o diplomático) en el país?	36	85,71	6	14,29
¿Considera usted que en Venezuela existen grupos subversivos o anti sistémicos?	35	83,33	7	16,67
¿Considera usted que ha disminuido la aceptación popular del sistema de partidos políticos en el país?	34	80,95	8	19,05
¿Considera usted que el Estado juega un rol interventor en la economía, ya sea como Estado promotor o Estado productor?	33	80,49	8	19,51
¿Considera usted que el manejo de la política fiscal por parte del Gobierno es inadecuado?	33	80,49	8	19,51
¿Considera usted que existe el riesgo de que se sucedan movilizaciones o explosiones sociales?	33	78,57	9	21,43
¿Considera usted que las Fuerzas Armadas tienen influencia en el sistema político actual?	31	73,81	11	26,19
¿Considera usted que existe el riesgo de que emerjan actores fundamentalistas ecológicos en el país?	22	52,38	20	47,62
¿Considera usted que existe el riesgo de que se sucedan conflictos de tipo religioso en el país?	11	26,19	31	73,81
¿Considera usted que existe el riesgo de que surjan movimientos indígenas anti empresariales?	10	23,81	32	76,19

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 7 se puede observar el resultado de correlacionar el riesgo percibido por empresa encuestada y otras variables seleccionadas aleatoriamente. Es de destacar que el origen de los propietarios, si son venezolanos o extranjeros, arrojó una correlación casi nula lo que permitiría hipotetizar que los empresarios no sienten que su nacionalidad represente un factor que influya en el riesgo político del entorno. Así mismo se observa que los resultados financieros pasados y proyectados a futuro tampoco presentan una correlación significativa, no obstante por el contrario el volumen de ventas, en otras palabras el tamaño financiero de la organización sí ofrece una correlación positiva significativa. Es de destacar que la variable ventas anuales es de intervalo o razón estableciéndose rangos de ventas en millones de dólares anuales. Por otro lado, las variables de resultados financieros son ordinales no estableciéndose rangos de ganancias ante la presunción que las empresas difícilmente aceptarían indicar con certeza el volumen de sus ganancias o pérdidas. Es probable que este fac-

tor haya influencia en el resultado de las correlaciones. Se puede decir que a mayor tamaño del negocio mayor percepción de riesgo en las empresas consideradas en el estudio.

Tabla 7. Correlación entre el riesgo percibido y otras variables

Ventas anuales de la empresa	0,810
Origen de propietarios	0,051
Resultados financieros del ejercicio pasado	0,261
<u>Resultados financieros esperados en el siguiente ejercicio</u>	<u>0,392</u>

Fuente: Elaboración propia.

4. DISCUSIÓN

La aplicación del instrumento y los resultados estadísticos que ofrece se pueden detallar de la siguiente manera:

- Los resultados financieros del ejercicio 2010 de las empresas que participan en el estudio son en gran medida positivos, un 76,2%, así como sus expectativas para el ejercicio del 2011, un 73,8%. Por otro lado, la mayor cantidad de empresas, el 64% aproximadamente, continuará invirtiendo en el país. No habiendo reportado ninguna su previsión de cerrar el negocio. Más allá de estos resultados que parecen ser positivos es destacable el hecho de la diferencia entre las empresas que tuvieron resultados positivos (76,2%) y las que piensan invertir en capacidad productiva (64%). Esto indica que un 12,2% de las empresas, a pesar que tuvieron resultados positivos, no piensan invertir en incrementar su capacidad de producción.
- Al determinar los factores que se perciben como de mayor riesgo político para las empresas destaca la política cambiaria, la política monetaria, la modificación de leyes y la intimidación. Esto indica que los elementos de orden económico y legislativo, están impactando más sobre las empresas que otros factores. Es de destacar que el factor expropiación, si bien es alto 4,07, se encuentra en el puesto décimo por el nivel de riesgo percibido, lo cual no deja de llamar la atención, puesto que la experiencia política de expropiaciones que el Gobierno nacional ha llevado a cabo en los últimos años, podría haberle dado un lugar más elevado.
- El índice de percepción empresarial de riesgo político alcanzó 3,62 de un máximo de 5. Al calcular el sub índice Gubernamental da 3,94, y el sub índice No Gubernamental da 2,77. Estos resultados revelan una elevada percepción de riesgo político entre las empresas del Estado Lara, lo que se estima, debe ser similar a nivel nacional. El resultado no sorprende en virtud

de la continua crisis política que el país ha atravesado en los últimos años con continuas manifestaciones en contra de las empresas privadas.

- Al realizar el análisis de correlación de la percepción de riesgo por encuestado con una muestra de categorías de identificación es destacable que el único que presentó una correlación positiva significativa fue el volumen de ventas anuales con 0,81. Las otras categorías, origen de propietarios con 0,051, resultados financieros del ejercicio pasado con 0,261, expectativas de los resultados financieros del ejercicio siguiente con 0,392 y continuidad del negocio con 0,052; parecen revelar, en primera instancia un componente no racional en la percepción de riesgo de las empresas. Añadiendo al análisis que el único factor con correlación positiva negativa fue el volumen de ventas anuales, se podría inferir que esto se ajusta con la Teoría Prospectiva de Daniel Kahneman que afirma que la toma de decisiones se asocia más a la aversión del riesgo de la pérdida, que al deseo de ganancias.

5. CONCLUSIONES

El abordaje teórico científico del riesgo político es una tarea compleja en virtud de la amplia variedad de enfoques que lo intentan explicar, sin que ninguno llegue a alcanzar una certeza que lo transforme en una teoría concluyente, alcanzando el ideal de la ciencia moderna el cual es producir teorías o leyes que permitan predecir eventos futuros. Adicional a esto, todos los ciudadanos, sea cual sea el estrato al que pertenezcan, empresarios o desempleados, por naturaleza son actores políticos, y tienen su opinión al respecto, la cual no necesariamente es resultado de un proceso investigativo formal, sino más bien inferencial y perceptivo. Ya sea derivado de un proceso racional o irracional los ciudadanos tendrán su percepción del riesgo que consideran su entorno político les ofrece. De allí que sea más significativo asumir la complejidad de este fenómeno y abordarlo desde la perspectiva de la percepción que de el tienen los ciudadanos.

El proceso de investigación desarrollado en este estudio permitió cumplir con el objetivo específico de estructurar un concepto denominado "percepción de riesgo político", el cual es la aplicación de la teoría psicológica de la percepción a las investigaciones en materia de riesgo político, apoyado en la teoría prospectiva de Daniel Kahneman, Premio Nobel de Economía del año 2002, quien estudia la influencia de las percepciones en la toma de decisiones bajo riesgo. Luego de una amplia revisión del marco referencial existente en la materia, se encontró que los factores y dimensiones son bastante homogéneos, por lo que se pudo elaborar un instrumento para medir el índice de percepción empresarial de riesgo político con una serie de dimensiones y factores divididos entre gubernamentales y no gubernamentales, que, se considera, abarcan sufi-

cientemente los distintos puntos en los que puede basarse el proceso psicológico perceptivo de los individuos a quienes se les aplique el instrumento.

El presente estudio, por sus características metodológicas, no incluyó el desarrollo de hipótesis; no obstante, asumir la importancia del proceso de percepción del individuo sobre el riesgo político, implica compartir la teoría prospectiva de Kahneman (2003) en torno a que las tomas de decisiones y percepciones no son necesariamente racionales, haciendo más foco en la aversión al riesgo que al deseo de ganancias. Cuando se observa los resultados de la aplicación del instrumento se encuentran evidencias de lo que podría ser la confirmación de los aportes de este autor que ganó el Premio Nobel de Economía en el 2002. Es así que llama la atención que a pesar del elevado nivel del Índice de Percepción Empresarial de Riesgo Político en 3,62 (de un máximo de 5), ninguna de las empresas considera la posibilidad de cerrar sus operaciones. Podría inferirse que el diferencial entre las empresas que obtuvieron ganancias en el ejercicio 2010, 76,2%, y las empresas que invertirán para incrementar su capacidad de producción, 64,3%, podría explicarse por el elevado nivel del índice, no obstante esto debería explicarse en otro estudio más específico. Igualmente, es llamativo el hecho que al calcularse la correlación entre el riesgo percibido por encuestado, y el volumen de ventas anuales, se encuentre la única correlación positiva significativa a pesar que el riesgo percibido fue correlacionado con otras categorías de clasificación de las empresas, esto podría ser explicado por la aversión al riesgo que implica la posibilidad de pérdida de una operación tan importante manifestada en el flujo de caja que implica el volumen de ventas.

Se puede afirmar que la percepción del riesgo político es una disciplina, salvo casos puntuales, sin mayor evidencia de estudios científicos previos en la materia, a lo cual los resultados obtenidos demuestran lo significativo de continuar esta línea de investigación. Los resultados de esta y otras investigaciones futuras podrán ser de gran ayuda para las empresas que deseen invertir en nuevos mercados, para países que deseen atraer nuevas inversiones, para grupos empresariales que deseen fortalecer su posición en los mercados en los que ya participan, y, finalmente, para la teoría de la administración en general.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Benavente U., Andrés; Casinelli, Aldo; Jaraquemada R., Jorge (2002), *Escenarios de inversión en América Latina: Análisis de Riesgo Político*, Ediciones de la Universidad Diego Portales, Santiago de Chile.

Clark, Ephraim; Tunaru Radu (2003), "Quantification of political risk with multiple dependent sources", *Journal of Economics and Finance*, Vol. 27, No. 1.

- David, Fred (2003), *Conceptos de administración estratégica*, Pearson Prentice Hall, Ciudad de México.
- Erb, Claude; Harvey, Campbell; Viskanta, Tadas (1996), "Political risk, economic risk and financial risk", *Financial Analysts Journal*, november/december.
- Feils, Dorothee; Savak, Florin (2000), "The impact of political risk on the foreign direct investment decision: A capital Budgeting analysis", *The Engineering Economist*, Vol. 45, No. 2.
- Francés, Antonio (2006), "La gerencia del siglo XXI", *Debates*, Vol. XI, No. 1, IESA, Caracas.
- García, Ana (2004), *Negociar el riesgo: Una propuesta para la gestión de riesgos en sistemas tecnológicos complejos*, Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, http://www.tdx.cesca.es/TESIS_UAB/AVAILABLE/TDX-1117105-155506//agh1de1.pdf consultado el 12/06/2006.
- Harms, Phillipp (2002), "Political risk and equity investment in developing countries", *Applied Economics Letters*, Vol. 9.
- Hashmi, M. Anaam; Guvenli, Turgut (1992), "Importance of political risk assessment function in U.S. multinational corporation", *Global Finance Journal*, Vol. 3 (Issue 3).
- Howell, Llewellyn; Chaddick, Brad (1994), "Models of political risk for foreign investment and trade", *The Columbia Journal of World Business*, Vol. 29 (Issue 3).
- Kahneman, D. (2003), "Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics", *American Economic Review*, Vol. 93, Dec.
- Kast y Rosenzweig (1988) *Administración en las organizaciones: Enfoque de sistemas y de contingencias*, Mc-Graw Hill, Ciudad de México.
- Levinsohn, Alan (2002), *New geopolitics spotlights: Political risk management*, Strategic finance, January.
- Miles, Marc; Colmes, Kim; O'Grady, Mary; Eiras, Ana I. (2006) *Índice de libertad económica 2006*, The Heritage Foundation y The Wall Street Journal.
- Penfold, M. (Ed) (2002), *Costo Venezuela: Opciones de política para mejorar la competitividad*, Conapri, Caracas.
- Rarick, Charles (2000), "Determinants and assessment of political risk in Central America", *SAM Advanced Management Journal*, Vol. 65 (7).

Reyno Nomberg, Manuel (2004), Análisis del riesgo político en la internacionalización de las empresas, Instituto de Relaciones Internacionales, Universidad de Viña del Mar, <http://www.uvm.cl/>, Viña del Mar.

Sethi, S. Prakash; Luther, K.A.N. (1986), "Political risk analysis and direct foreign investment: Some problems of definition and measurement", *California Management Review*, Vol. 28 (Issue 2).

Soto, Eduardo (2011), *Desarrollo de un indicador de percepción empresarial del riesgo del entorno político*, Tesis de Maestría, Universidad Simón Bolívar, Caracas.

Venamcham (2008), *Perspectivas económicas 2008*, www.venamcham.org, Caracas.

Wang, Shou; Tiong, Robert; Ting, Seng; Ashley, David (1999), "Political risks: Analysis of key contract clauses in China's BOT Project", *Journal of Construction Engineering and Management*, Vol. 125 (Issue 3).

REPUTACIÓN CORPORATIVA Y VENTAJA COMPETITIVA. ENSAYO A PROPÓSITO DE LAS CUATRO PROPIEDADES DE JAY BARNEY

Diógenes Mayol¹
COMUNICADOR SOCIAL

Resumen:

Se propone constatar si como aseguran los autores de "La reputación empresarial como recurso estratégico: un enfoque de recursos y capacidades", la reputación cumple las cuatro propiedades que –según Barney– deben reunir todo recurso de una empresa, para ser potencialmente válido para alcanzar ventajas competitivas, esto es: valioso, escaso, imperfectamente imitable y difícilmente sustituible. En tal sentido, se revisó cada propiedad vis a vis con las características de la reputación y encontramos que los autores no consiguen demostrarlo.

Palabras claves: Empresa, organización, propiedades, reputación corporativa, ventaja competitiva

INTRODUCCIÓN

El XI Congreso Nacional de la Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa (ACEDE)² se efectuó en Zaragoza (2001) bajo el lema "Retos y oportunidades para la gestión empresarial".

En esa ocasión, Antonio Arbelo Álvarez y Pilar Pérez Gómez (2001), ambos profesores de la Universidad de La Laguna (España) presentaron el trabajo titulado: "La reputación empresarial como recurso estratégico: un enfoque de recursos y capacidades", el que llega a nosotros sin año de publicación, por lo que se asumirá el 2001 como dicho año.

En este documento de quince páginas los autores (2001: 1) examinan "la relación entre la reputación de la empresa y su resultado económico, usando la medida de Fortune³ previa eliminación del halo financiero". Con ese propó-

¹ dmayol04@yahoo.com

² Creada en 1990 "con el propósito de contribuir al desarrollo de la economía y la dirección de la empresa" <http://www.acede.org/>

³ Revista de negocios publicada por Time Inc., fundada en 1930.

sito en mente, toman las cuatro propiedades que según Jay B. Barney⁴ deben reunir los recursos de una empresa, para estos ser potencialmente válidos para alcanzar ventajas competitivas y determinar si la reputación cumple con dichas propiedades.

Nosotros seguiremos a los autores en su estudio con el fin de constatar si, en efecto, la reputación es un recurso potencialmente válido para alcanzar ventajas competitivas, comparando cada propiedad (valioso, escaso, imperfectamente imitable y difícilmente sustituible) vis a vis con las características de la reputación.

Para ello, fundamental es saber primero qué debemos entender por reputación.

BIEN O MAL REPUTADO

Arbelo Álvarez y Pérez Gómez (2001: 5) concuerdan en definir a la reputación “como el reflejo que una organización tiene en el tiempo de cómo la ven sus influenciadores [todos aquellos individuos y grupos con un interés en influir sobre el éxito de la empresa] y cómo lo expresan a través de sus pensamientos y palabras”. Entre los influenciadores⁵ [sic], los autores destacan a: “los clientes, empleados, comunidad financiera (analistas, bancos) y comunidad local (gobiernos locales y grupos de presión)”. Tanto la definición como la lista de influenciadores se asemejan a aquello que Edward Freeman denomina *stakeholders*; es decir “Cualquier grupo o individuo identificable que pueda afectar o ser afectado por el logro de los objetivos de la empresa” (en Navarro, 2008: 73).

Lamentablemente, Arbelo y Pérez (2001: 5) no son exhaustivos al enumerar a los influenciadores y tampoco explican, por ejemplo, cómo o por qué los clientes se interesan en influir sobre el éxito de la empresa. Si seguimos esa ruta, debemos entender que no todos son influenciadores, es decir, no todos están interesados en “influir sobre el éxito de la empresa” lo que equivale a asegurar que no todos participan del consenso acerca de la reputación organizacional. Ha de suponerse, asimismo, que esta influencia puede ser contraria al éxito, pues existe la némesis de la reputación: la mala reputación.

⁴ Jay B. Barney es PhD, profesor de Gerencia y consultor de empresas públicas y privadas; sus áreas de experticia incluyen: emprendimiento, gerencia estratégica y cambio organizacional.

⁵ La Real Academia Española no registra este término en su diccionario.

Ya que los autores no se extienden mucho al respecto, asumimos que su intención es ofrecer un concepto de reputación adaptado a la empresa, amén de que “no existe un consenso general en la literatura sobre este concepto [reputación]”, asunto en el que son acompañados por otros autores como Pucheta (2010) y Alcalá (s/f); de ser así, es nuestro parecer, se alejan del verdadero significado del término. Con menos palabras, Diego Saavedra Fajardo (1853: 81) dice: “¿Qué otra cosa es la reputación sino un ligero espíritu encendido en la opinión de todos [...]?” y Peter Wilson le acompaña: “La reputación de un hombre es la muestra de respeto de otra gente por él” (200?: 177).

De las muchas definiciones sobre reputación que escasa ayuda han dado para el consenso, particularmente en el ámbito de la comunicación organizacional, además de concisas, pocas son tan claras respecto del carácter y –sobre todo– del origen social de la reputación. Ese carácter de consenso social es el que dificulta aceptar que la reputación depende en exclusivo de tales influenciadores; sensación similar deja en nosotros Justo Villafañe, cuando señala que la reputación “nace del reconocimiento que los citados stakeholders hacen del comportamiento de una empresa” (s/f: 7).

En semejante consenso o “Acuerdo mutuo entre personas de opiniones diferentes” (Ayllón, 2003: 277) se presupone participan otros miembros de la sociedad, *aunque no estén particularmente interesados* en el éxito de la empresa; ello nos hace proclives a la “representación colectiva” a que se refiere Fombrun (citado por Pucheta, 2010: 191) y a distanciarnos del concepto de reputación ofertado por Norberto Mínguez (1999) y otros similares: “el resultado de la estimación de los distintos públicos que tienen una relación con la empresa”.

Por otra parte, al caracterizar la reputación no nos resulta difícil encontrar similitudes con la confianza:

- Referencial y asignada por terceros.
- El beneficiario sólo puede disfrutar de ella sin llegar a ser su dueño.
- Puede ser retirada por sus otorgantes; no es absoluta ni permanente en el tiempo.
- Su vigencia depende del beneficiario.
- Puede trastocarse en su contrario: mala reputación / desconfianza.

Y también diferencias:

- Quien confía asume riesgos; quien concede reputación lo hace basado en información, hechos y/o experiencia.

- La confianza ocurre de una persona a otra (uno a uno) y la reputación, de varias a una (muchos a uno).

Miquel Bastons I Prat (2000: 115) nos dice más:

“En muchas situaciones, la preocupación por la propia reputación puede ser un freno al oportunismo *ex post* y reducir las tentaciones para incumplir un acuerdo o renegociarlo [...] La reputación amplía el valor del compromiso imperfecto [cada miembro busca sus propios intereses aprovechándose del trabajo de los demás] elimina los incentivos a un comportamiento oportunista [...] y crea así confianza”.

Vemos pues que la reputación no sólo beneficia a quien ha sido prestigiado; también genera obligación de sostener –cuando menos– las cualidades que le hicieron merecedor de semejante atribución, con lo cual se crea y retroalimenta un círculo virtuoso, como se muestra en la figura 1. De lo contrario, caerá en desgracia y verá mermada su valía ante la sociedad y con ella, su reputación.

Figura 1. El ciclo virtuoso de la reputación



Fuente: Elaboración propia.

Con esta base conceptual, se revisan las propiedades de J. B. Barney.

VALIOSO

Un recurso será valioso, dicen Arbelo y Pérez (2001: 6) “cuando le permite a una empresa concebir o implantar una estrategia que mejore su eficiencia y eficacia” y argumentan:

En general, la reputación manda señales positivas al mercado sobre los productos, empleados y estrategias de la empresa, lo que posibilita la comparación con otras empresas competidoras. De esta forma, una buena reputación puede generar un rendimiento extra al inhibir la entrada al sector de entrantes potenciales (Caves y Porter, 1977). De acuerdo con esto, una reputación positiva permite añadir valor a la empresa en al menos una de las siguientes formas (Deephouse: 2000): (a) posibilitando unos menores costos; (b) permitiendo incrementar el precio, y (c) generando barreras a la competencia.

Los autores aseguran que “la reputación manda señales positivas al mercado” (2001: 6) lo que hace que su análisis sea *expos facto*, luego de que la reputación le ha sido conferida a la empresa y no antes. Esto lo vemos también en Villafañe (s/f: 8): “La reputación corporativa integra tanto las variables fuertes del management –resultados económicos, calidad de la oferta comercial, innovación y ética y responsabilidad corporativa– y esa es la razón de su transversalidad”.

En realidad, la reputación es la respuesta –la *señal positiva* o la *muestra de respeto*– de la comunidad a la constancia en el ser, decir y hacer de la organización; es producto del consenso en torno a la empresa o, lo que es igual, el cierre de un círculo virtuoso cuyos primeros trazos comienzan, sí, en la empresa, porque ésta debe demostrar que la merece, lo mismo que la confianza, aunque tal demostración no garantiza la distinción.

Dicho de otra forma. Para aspirar ser una empresa reputada toda organización debe tomar la decisión de hacer cuanto sea necesario para candidatearse ante la sociedad. Si vamos tras los pasos de Bastons I Prats (2000: 16), esta decisión supone:

- 1) *Acciones*: acontecimientos cuya ocurrencia **depende del agente** (negritas nuestras).
- 2) *Reacciones*: acontecimientos cuya ocurrencia no depende del decisor. A veces se denominan simplemente sucesos. Son el efecto que producen las acciones en el entorno.
- 3) *Consecuencias*: el efecto que producen las reacciones en el decisor.

La organización, por tanto, no puede más que disfrutar de la reputación asignada, la que también puede retirársele si se aprovecha inapropiadamente de ella o no mantiene en el tiempo su ser, decir y hacer que le valió tal reputación, pues ésta no se otorga a ciegas ni a dedo y es de uso personal e intransferible, o mejor, organizacional e intransferible, lo que limita la comparación inter-empresarial como veremos más adelante.

De lo anterior se deriva que si de la reputación dependiera “concebir o implantar una estrategia que mejore su eficiencia y eficacia” (Bastons, 2000: 6) ninguna empresa podría ser más eficaz ni más eficiente, con independencia de su reputación; por fortuna, no es así.

Revisados los seis orígenes principales de barreras contra la competencia propuestos por Michael E. Porter, comprobamos que ninguno se refiere, directa o indirectamente, a la reputación; ellos son: Economía de escala; diferenciación del producto; requerimientos de capital; desventajas en costos independientemente del tamaño; acceso a los canales de distribución, y política gubernamental (cfr. Porter en Mintzberg, 1993: 73-74).

Asimismo, las determinantes de riesgo en la sustitución –desempeño relativo en precios de los sustitutos, costos fluctuantes y propensión del comprador al sustituto– tampoco se relacionan directamente con la reputación, a menos que esta última (la propensión del comprador al sustituto) tenga que ver con la reputación... del sustituto.

En síntesis, por tratarse de una asignación de la sociedad y por la sociedad con base en la actuación de la empresa, la reputación es y debe ser considerada por ésta como una atribución inestimable, aunque por razones distintas a las indicadas por Arbelo y Pérez y puesto que “la reputación tiene una base relativa” (Sanz y González, 2005: 118) la organización debe cuidarse de asumir tres asertos equivocados sobre el particular:

- Toda empresa tiene una reputación, se quiera o no (cfr. Ogalla, 2005: 11).
- La reputación es estructural y permanente (cfr. Lozano D, 2005: 320).
- Puede emplearla como licencia de curso.

ESCASO

La segunda de las cualidades barneyanas es que los recursos “deben ser escasos, tanto para los competidores actuales como potenciales” (Arbelo y Pérez, 2001: 3) y se admite que la atribución de escasez “no es fácil de evaluar”. A propósito de la escasez de la reputación en este caso, Arbelo y Pérez (2001: 6) apuntan: “Una condición necesaria para ello es que la reputación entre las empresas sea diferente, de forma que unas tengan una reputación mejor que otras”.

Resultado de lo expresado, vemos que la reputación no es escasa en el sentido literal del término: “Corto, poco, limitado” (RAE: 2011). No existe escasez de reputación como de rodio, platino, bienes de capital o materia prima, los que posiblemente dependen de un suplidor y/o de la capacidad de producción insta-

lada; por ello tiene razón la pareja autoral en cuanto a que la reputación no es fácil de evaluar... ¡Porque no se origina ni se fabrica *en* la organización! Porque es una valoración concordada por terceros y consecuentemente, intangible, subjetiva. Hete acá por qué Norberto Mínguez (1999: s/p) dice que “Lo más difícil para una organización es conseguir que su reputación sea buena para todos los públicos”.

En ese sentido y por lo que veremos más adelante, no es exigible la *condición necesaria* de Arbelo y Pérez, como tampoco es factible comparar reputaciones (la de ésta es mejor que la de aquella) dado que su asignación puede basarse en criterios distintos e igualmente válidos, incluso para empresas del mismo sector, según nos dice Daniel Vargas (2006: 4): “el valor, que es un estimable, no generaliza, sino que especifica y destaca”. De tal manera que toda empresa es susceptible de ser reputada, al menos en teoría; la mala noticia es que tal asignación cubre toda la escala de los números negativos y positivos... y pocos son los favorecidos por el consenso social.

Así pues, la reputación es tan escasa como lo permita la empresa ¡que-ya-disfruta-de-ella!, vía el *ser*, *decir* y *hacer* organizacional, porque previa a esta deferencia, no es que se tenía poca o mucha reputación; simplemente, no se tenía.

Entonces, sólo es posible determinar si la empresa tiene reputación (un valor que le ha sido conferido por méritos) o no la tiene y si ésta es buena o mala, ni más ni menos. En caso de no ser buena o de venirse a menos –siempre que no sea demasiado tarde– ha de revisarse, mejorarse y/o cambiarse, no la reputación, sino la identidad corporativa, es decir la personalidad organizacional: “Debemos asegurarnos de no variar los factores que la sustentan pues, si lo hacemos, nuestra reputación se derrumbará” (Castañeda, 2006: 103).

Y que la reputación sea conferida impide la reputación auto asignada... so pena de ganar –¡Esta vez, sí!– mala reputación, la cual puede obtenerse sin que medie la reputación; la buena reputación, queremos decir.

Por tanto, concluimos: la escasez como la entiende J. B. Barney no aplica para la reputación.

IMPERFECTAMENTE IMITABLE

Esta propiedad se refiere “a las dificultades que enfrenta una empresa cuando intenta copiar un recurso de otra” (Arbelo y Pérez, 2001: 6):

De acuerdo con Barney (1991), existen tres fuentes de la imitabilidad imperfecta de los recursos: (1) las condiciones históricas únicas de una empresa, hay ciertos recursos que obtenerlos y explotarlos dependen de unas circunstancias muy concretas tanto en el espacio como en el tiempo; (2) la ambigüedad causal, que surgen cuando las empresas que operan en un sector no entienden (o entienden solo parcialmente) el nexo entre los recursos de la empresa y su ventaja competitiva sostenida; y (3) la complejidad social, que aparece cuando los recursos están envueltos en las rutinas organizacionales, en el sistema y cultura de la empresa y/o cuando están ocupados en muchas funciones organizacionales.

Acá los autores dejan en nosotros la cuasi convicción de que la reputación se genera *en* la empresa, a semejanza de un producto o servicio, a contravía de lo que decimos unas líneas antes. Esta idea se asienta tras leer el siguiente párrafo, que más parece referirse a la cultura organizacional:

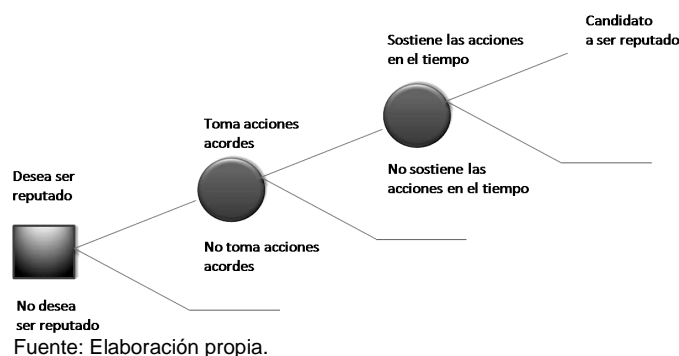
La reputación se construye a partir de una serie de interacciones complejas entre los trabajadores, sus rutinas de trabajo, las influencias externas y las ideologías, siendo, de este modo, un concepto que involucra a toda la organización con sus influenciadores. La reputación empresarial, por tanto, se desarrolla en el tiempo a través de un proceso social muy complejo que resulta difícil de imitar.

Como muestra de lo que decimos, J. Etkin y L. Schvarstein (1995: 207) dicen de la cultura corporativa que abarca “los modos de pensar, creer y hacer cosas en el sistema, se encuentren o no formalizados [...] incluyendo formas de interacción comunicativa transmitidas y mantenidas en el grupo, tales como lenguajes propios del sistema, liderazgos internos o preferencias compartidas.

Ya sabemos que la reputación es consecuencia de un apropiado y acertado ser, decir y hacer corporativo, que exige del consenso social para denominarse así. No hay manera de imitar semejante producto intangible, porque ni tan siquiera su beneficiario puede copiarlo o manufacturarlo. No obstante, sí es posible imitar las buenas prácticas en el ser, el decir y el hacer corporativo, con las adaptaciones de cada caso, lo que puede desembocar –congruencia, coherencia y tiempo de por medio– en el reconocimiento de la comunidad y la eventual asignación de reputación (véase la figura 2).

En síntesis, la reputación no sólo es imperfectamente imitable, según concluyen Arbelo y Pérez, sino que es inimitable por definición. Lo imitable, diría Sócrates, es alcanzar una buena reputación “esforzándote en ser lo que quieres parecer”. Bastons indicaría que la organización debe iniciar *acciones* congruentes que generen *reacciones* y *consecuencias* en ese sentido.

FIGURA 2. ÁRBOL DE DECISIONES DE LA REPUTACIÓN



Así que cualquier empresa (pública o privada, con o sin fines de lucro) puede comenzar a imitar las buenas prácticas corporativas, donde cabe el *benchmarking* o, lo que es igual, compararse para ser mejor... que ya descubrirá la distancia que separa el decir del hacer.

DIFÍCILMENTE SUSTITUIBLE

[...] no debe existir otro recurso valioso, escaso o imperfectamente imitable que sea estratégicamente equivalente. Dos recursos son estratégicamente equivalentes cuando pueden ser empleados independientemente para implementar una misma estrategia (Arbelo y Pérez; 2001: 4).

Pues bien, además de estas y otras consideraciones los autores no nos dicen por qué la reputación es difícilmente sustituible, aunque no eluden asegurar que ella es "difícilmente sustituible". Toda sustitución supone la existencia de al menos una alternativa, distinta y/o semejante al elemento potencialmente sustituible y no es el caso que nos ocupa, a menos que nos refiramos a la reputación de la mala.

En su lugar, diremos que si no es imitable por el beneficiario mismo y hasta "resulta muy difícil que la reputación empresarial pueda modificarse de manera significativa por parte de la propia empresa" (Martín De Castro, 2008: 35) no hay manera de que exista otro recurso equivalente a la reputación, a menos que se trate –¡Ajá!– de reputación. Y ya conocemos la receta para *aspirar* a ella.

De la reputación, dijimos, se tiene previa asignación social consensuada, o no se tiene: "es un activo muy delicado, ya que se deteriora muy rápida y fácilmente, si no se cuida" (Pucheta M., 2010: 194) y recuperarlo es muy difícil; en

ocasiones, hasta imposible. Con la reputación no parece haber medias tintas sin importar el calificativo que le acompañe, *buena* o *mala*.

La reputación es en efecto difícilmente sustituible dada su naturaleza intangible, de reconocimiento social, carácter particular e intransferible; la diferencia sustantiva está en que también es difícilmente sustituible para la empresa misma! una vez perdida a consecuencia de un errado ser, decir y/o hacer organizacional: “La amenaza principal contra las corporaciones”, advierte Gustavo Morello (2003: 3), “no está en los boicots o en los ‘escraches’ en los medios: proviene de dentro”.

En resumen, la reputación es valiosa por tres motivos fundamentales:

- No es sencilla de obtener
- Es muy fácil de perder y
- Es ardua de recuperar

CONSIDERACIONES FINALES

Tras su exposición, Arbelo y Pérez (2001: 7) concluyen que “La reputación [...] es un recurso empresarial capaz de generar ventajas competitivas sostenidas, en tanto que reúne las propiedades de ser un recurso escaso, valioso, imperfectamente imitable y difícilmente sustituible”.

Hecho el repaso propuesto, hemos encontrado que:

- La reputación es y debe ser considerada por la organización como una atribución valiosa e inestimable, por razones distintas a las indicadas por Arbelo y Pérez: no es sencillo obtenerla, no es fácil de sostener, es muy fácil de perder y harto difícil de recuperar.
- La escasez, como la entiende J. B. Barney, no es aplicable a la reputación.
- La reputación es imperfectamente imitable porque es inimitable, en tanto particularísima e intransferible. Y según se las comprende, ninguna de las tres fuentes de la imitabilidad imperfecta de los recursos barneyanos aplica.
- La reputación es difícilmente sustituible, incluso para quien hace usufructo de ella si llega a perderla irremediablemente; sin embargo, los autores no explicitan cómo ni por qué la reputación cumple la cuarta propiedad de Barney.

Dicho esto, queda en claro que la reputación no puede considerarse *stricto sensu* un recurso potencialmente válido para alcanzar ventajas competitivas pues, siguiendo el discurso de Arbelo y Pérez, hemos encontrado que:

- Al menos una de las propiedades de Jay B. Barney no se cumple, y
- Al menos una de las propiedades ha sido insuficientemente explicada por los autores.

Ello no es óbice para que la organización la tenga en alta estima y se enorgullezca de la reputación ganada, porque además del reconocimiento social que esta implica, es prueba evidente de que su ser, su decir y su hacer, se corresponden con lo que la comunidad considera bueno y seguramente contribuirá a mejores resultados en el ejercicio empresarial, pues sus iniciativas, productos y/o servicios, estarán cubiertos por ese halo de reputación asignado por la comunidad... la misma comunidad que se sirve de ellos.

Entiéndase bien: La empresa no es eficiente, eficaz, se comporta moralmente, es ambientalmente responsable y etc., *porque* es reputada. Es justo lo contrario.

No obstante las diferencias con los autores, llegaremos paradójicamente a una conclusión similar: "podemos afirmar que una reputación positiva [contribuye a incrementar] el resultado de la empresa" (Arbelo y Pérez, 2001: 7) y como se afirma esto, se afirma lo otro: una mala reputación contribuye a la disminución de los beneficios y a una eventual desaparición de la empresa.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Alcalá, M. A. (s/f), *Reputación corporativa. Fundamentos conceptuales*, en <http://www.mindvalue.com/reputacion.pdf>, consulta: 12-12-2010.
- Arbelo, A. A.; Pérez G., P. (2001), *La reputación empresarial como recurso estratégico: un enfoque de recursos y capacidades*, Ponencia presentada en el XI Congreso Nacional de la Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa (ACEDE), Zaragoza, Aragón.
- Ayllón Vega, J. (2003), *Filosofía mínima*, Ariel, Barcelona-España.
- Baston I Prat, M. (2000), *La toma de decisiones en la organización*, Ariel, Barcelona-España.
- Castañeda M., L. (2006), *101 maneras de ser todo lo que eres capaz de ser*, José Núñez Carranza, México.
- Etkin, J. y Schvarstein, L. (1995), *Identidad de las organizaciones. Invariancia y cambio*, Paidós, Buenos Aires.

- Lozano Díaz, F. (2005), "La buena reputación. Claves del valor intangible de las empresas", *Reseña, Comunicación*, 3, Universidad de Sevilla, en http://www.revista.comunicacion.org/pdf/n3/resenas/la_buena_reputacion_claves_del_valor_intangible_de_las_empresas.pdf, consulta: 4-01-2011.
- Martín De Castro, G. (2008), *Reputación empresarial y ventaja competitiva*, ESIC, Madrid.
- Mínguez A., N. (1999), "Un marco conceptual para la comunicación corporativa", *ZER, Revista de Estudios de Comunicación*, No. 7, revista electrónica, <http://www.ehu.es/zer/zer7/minguez73.html>, consulta: 16-12-2010.
- Morello, G. (2003), "Desde Argentina: Líneas para la agenda de un gerente", *Papeles de Ética, Economía y Dirección*, No. 8, <http://www.eticaed.org/13.Morello.pdf>, consulta: 3-01-2011
- Navarro G., F. (2008), *Responsabilidad social corporativa: Teoría y práctica*, ESIC, Madrid.
- Ogalla S., F. (2005), *Sistema de gestión. Una guía práctica*, Díaz Santos.
- Porter, M. (1993), "Como las fuerzas competitivas le dan forma a la estrategia". En: Mintzberg, H. y Quinn, J. B., *El proceso estratégico. Conceptos, contextos y casos*, Prentice Hall, México.
- Pucheta Martínez, M. (Coord.). (2010), *Información y comunicación de la RSC*, Netbiblo, La Coruña.
- RAE (2011), *Diccionario de la Real Academia Española*, disponible en <http://www.rae.es>.
- Saavedra F., D. (1853). Idea de un príncipe político-cristiano, representada en cien empresas. En: *Obras de Don Diego de Saavedra Fajardo y del Licenciado Pedro Fernández Navarrete*, M. Rivadeneira, Madrid.
- Sanz G., M.; González L., M. (2005), *Identidad corporativa: claves de la comunicación corporativa*, ESIC, Madrid.
- Vargas G., D. (2006), "El valor y su origen dentro de la esencia humana (Una mirada al sentido ontológico del valor)", *A Parte Rei. Revista de Filosofía*, No. 45, <http://serbal.pntic.mec.es/~cmunoz11/vargas45.pdf>, consulta: 3-01-2011.
- Villafañe, J. (s/f), *La reputación corporativa como expresión de una nueva racionalidad empresarial*, en <http://s3.amazonaws.com/lcp/comunicacion-estrategica/myfiles/Justo%20Villafane.pdf>, consulta: 21-12-2010.
- Wilson, Peter J. (200?). *Las travesuras del cangrejo. Un estudio de caso Caribe del conflicto entre reputación y respetabilidad*. Universidad Nacional de Colombia, San Andrés.

MODELO HOLÍSTICO DE BAGOZZI Y PHILLIPS APLICADO A UN ESTUDIO SOBRE LA INFLUENCIA DE LAS VARIABLES DE MARKETING EN EL COMPORTAMIENTO DE COMPRAS DEL CONSUMIDOR (CASO: MERCAL-PUERTO ORDAZ)

OLGA MORALES¹
DENNY RAMÍREZ²
INDIRA RODRÍGUEZ³

UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE GUAYANA

Resumen:

El artículo tiene como objetivo aplicar el modelo holístico propuesto por Bagozzi y Phillips a un estudio sobre la influencia de las variables de marketing, en el comportamiento del consumidor de Mercal de Puerto Ordaz, estado Bolívar. A partir del mencionado modelo, se construye una malla teórica relacional de conceptos: teóricos, derivados y empíricos, estableciendo reglas de correspondencias y validando constructos. De las variables de marketing estudiadas, precio y comunicación tienden a generar una actitud positiva en el comportamiento de compras del consumidor, mientras que producto y distribución no. En cuanto al modelo del enfoque holístico, se puede asegurar que es aplicable a estudios de marketing.

Palabras Claves: Modelo holístico, marketing, comportamiento de compra.

INTRODUCCIÓN

En relación al comportamiento del consumidor diferentes autores como Stanton (1996), Shiffman (1996), Kotler (2000) y Arellano (2002), coinciden en señalar que las personas al adquirir productos que satisfagan sus necesidades actúan de manera consciente y pasan por un proceso generando actividades internas y externas que finalmente les lleva a la decisión de compra; según los autores, en ese momento interactúan en el individuo varios factores que influyen directamente en sus preferencias y que se materializan en su decisión de compra.

Al analizar los modelos de comportamiento del comprador/consumidor usados en marketing desde los años setenta del siglo XX, se hipotetiza que los ciclos de toma de decisiones de compra y preferencia, se inician por la percepción y eventual aprendizaje del comprador, sobre los elementos que se le comunican por vía de las variables de Marketing representado por las mezclas de producto, precio, comunicación y distribución. Estas variables intentan recoger los efectos que se asume tienen estas mezclas de marketing (precio, comunicaciones, dis-

¹ olgamorales74@hotmail.com / ² dramirezfermin@gmail.com / ³ indirauneg70@gmail.com

tribución y producto) sobre el comprador-consumidor, por vía de las estrategias y los esfuerzos específicos de los proveedores de servicios competitivos.

Ahora bien, en función de mantener a los consumidores satisfechos y como parte de su política en la búsqueda de brindar seguridad alimentaria, además de dar cumplimiento a un mandato universal referido al derecho que tiene toda persona a disfrutar de un nivel de vida que le asegure la salud, el bienestar y especialmente la alimentación; el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela a través del ministerio de alimentación creó programas dirigidos a las clases menos pudientes del país, donde se destaca el programa denominado Mercados de Alimentos C.A. (Mercal).

Conocido también como misión Mercal, creada oficialmente el 10 de enero de 2004 en Gaceta Oficial Nro. 37.867. Decreto Nro. 2742 del 10 de diciembre de 2003, como una empresa alimenticia nacional, que despliega sus acciones a través de una red de establecimientos comerciales cuya finalidad única es ofertar productos de la cesta básica, de manera permanente, tanto al mayor como al detal. Su filosofía es mantenerla calidad con bajos precios y fácil acceso a sus consumidores, a fin de mantener una oferta sostenida para los sectores más vulnerables de la población.

Un estudio exploratorio realizado por Morales (2009), apuntó hacia una serie de hechos que afectan y definen parcialmente el comportamiento del consumidor hacia Mercal y que podrían entorpecer el objetivo de lograr la seguridad alimentaria. Por ejemplo: la insuficiencia en la cantidad de productos, la calidad y preservación de los productos especialmente los perecederos, la inviolabilidad de los empaques, la escasez repetida de algunos de los principales productos de la dieta común: como azúcar de caña, pollo, entre otros.

En éste sentido, se hace necesario analizar el comportamiento del consumidor a objeto de conocer el impacto que tienen las variables de marketing en la decisión de compra, para ello se consideró el modelo holístico desarrollado por Bagozzi y Phillips (1982), denominado "Representación y prueba de teorías organizacionales: Un Enfoque Holístico".

El enfoque holístico genera como un paradigma metodológico para la investigación organizacional, sus procedimientos comparten aspectos de distintos enfoques epistemológicos, positivista, realista e instrumental. La metodología proporciona un mecanismo para enlazar la construcción de teorías y la prueba de teorías en la investigación organizacional mediante la representación explícita de conceptos teóricos, derivados y empíricos, y sus relaciones: hipótesis no observables, definición teórica, reglas de correspondencia y definición empírica. La representación teórica de conceptos y relaciones da lugar a la construcción de una malla teórica en el campo de la observación.

Durante la indagación se manejó un enfoque deductivo a través de la construcción de una malla teórica, lo que permitió determinar la influencia de las variables de marketing en el comportamiento de compra de los consumidores del programa MERCAL, contribuyendo al proceso de toma de decisiones por parte de la gerencia en relación a las estrategias de marketing a aplicar para mejorar la gestión. Además admitió la aplicabilidad y validación del modelo holístico para ciencias sociales considerando la desagregación de conceptos.

Se inició con el estudio conceptual de las variables de marketing a saber: producto, precio, promoción y distribución; se explica luego, los fundamentos teóricos del modelo holístico de Bagozzi y Phillips, sus elementos conceptuales y las relaciones que lo sustentan. A partir de allí, se construye una malla teórica que pretende dar explicación de los conceptos y sus relaciones respecto a la influencia que tienen las variables de marketing en el comportamiento de compras del consumidor (caso: MERCAL-Puerto Ordaz).

METODOLOGÍA

Para el abordaje de la investigación se realizó una revisión teórica y documental, que se inició con la construcción conceptual del objeto de estudio y su caracterización. Incluyó el estudio y análisis de algunos enfoques conceptuales sobre las variables de marketing. Se abordó el constructo holístico planteado por Bagozzi y Phillips (1982), con el fin de establecer correspondencias entre los conceptos y estructurar la *malla teórica* que refleja las relaciones conceptuales del objeto de estudio. Se evidencia una mezcla de conceptos que aluden una aproximación teórica de cuatro términos que influyen en el comportamiento del consumidor: actitud, producto, precio y comunicación.

La aplicación del modelo de Bagozzi y Phillips (1982) se realizó en consideración a la investigación previa realizada por Morales (2010) a los consumidores de Mercal de la Parroquia Unare del Municipio Caroní, específicamente clases D y E con edades comprendidas entre 20 a 65 años. En la mencionada parroquia existen tres establecimientos de Mercal tipo I, a saber Mercal Caura, Mercal Core 8 y Mercal Las Amazonas. A efectos de su estudio realizó una prueba piloto a sujetos de estos tres locales, con un tamaño total de 25 consumidores, seleccionados al azar a la salida del establecimiento. Los datos recopilados, fueron tabulados, ordenados y luego sometidos a análisis multivariantes usando programa Statistical Package for the Social Sciences (SPSS siglas en inglés), versión 17.0.

Aspectos conceptuales inherentes a las variables de marketing

En este marco se hace necesario analizar en detalle los conceptos teórico-prácticos fundamentales manejados en la disciplina de marketing.

Mercado

Definido por la disciplina económica como el lugar al cual recurren compradores y vendedores con la intención de generar un intercambio entre ambas partes. En marketing, sin embargo, el mercado está formado por un conjunto de compradores actuales y potenciales de un producto o servicio. Para el productor, el mercado es la suma total de todos los clientes potenciales. Kotler (2000: 11) afirma que “un mercado está formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo”.

Marketing

Para el Profesor Stanton y otros (1996: 7) la mercadotecnia “es un sistema total de actividades comerciales cuya finalidad es planear, fijar el precio, promover y distribuir los productos *satisfactores de necesidades* entre los mercados meta para alcanzar objetivos corporativos”. Kotler (2000:11) define el Marketing como “un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de la creación y el intercambio de productos de valor con otros”. En conclusión, el marketing es la clave para alcanzar las metas organizacionales, consiste en determinar las necesidades y deseos de los mercados metas y entregar los satisfactores deseados de forma más eficaz y eficiente que la competencia. De las definiciones de mercadeo, se puede desprender:

a) Las actividades de marketing de la empresa, deben estar orientadas a la determinación y satisfacción de las necesidades de los clientes, b) esa actividad debe iniciarse con una *idea* sobre un producto o servicio que satisfaga la necesidad o necesidades, mejor que las soluciones existentes hasta entonces.

Generalmente pensamos o concebimos el marketing como una actividad que solo llevan a cabo las empresas con el objeto de obtener lucro o beneficio, sin embargo, esta actividad puede realizarla cualquier tipo de organización e incluso las personas individualmente. La orientación al marketing, plantea que se debe identificar lo que las personas quieren, es decir, las necesidades de los consumidores y dirigir hacia ellos todas las actividades corporativas para atenderlas con la mayor eficiencia posible. Así, cada vez es mayor el número de organizaciones que aplican estrategias de marketing para llegar a los consumidores, independientemente si son empresas privadas o públicas aplicando éstas lo que se conoce como marketing social.

Marketing social es la aplicación de los conceptos modernos de marketing a la comercialización de los productos, servicios y/o ideas, generados por instituciones sociales, generalmente sin fines de lucro; los cuales están orientados a la satisfacción de las necesidades, deseos, gustos y preferencias del mercado o público en general; aplicando las mismas técnicas y/o conceptos de la disciplina

del marketing, aunque adaptándolos a los casos concretos de tales bienes, ideas y servicios. Ejemplos concretos se dan en los casos de instituciones sociales, religiosas o políticas, que intentan con tales aplicaciones del marketing, llegar más profundamente y a más personas que lo que hasta ahora han logrado, al respecto, Kotler (2000: 30) afirma:

... el concepto de marketing social hace un llamado a los mercadólogos para que ponderen tres consideraciones al establecer sus políticas de marketing: las utilidades de la empresa, la satisfacción de los deseos del consumidor y el interés público. Las empresas en un principio, basaban sus decisiones de marketing en términos de maximizar las utilidades en el plazo inmediato. Sin embargo, empezaron a aceptar la importancia que tenía, a la larga, el satisfacer los deseos del consumidor, y así fue como se introdujo el concepto de marketing madurado tal concepto, ahora empiezan a considerar con seriedad los intereses de la sociedad en su toma de decisiones.

En rigor, la introducción del concepto de "marketing social", contribuye a amainar una de las mayores críticas asociadas al marketing, la cual se refiere al hecho de que, si bien este contribuye al logro de las metas organizacionales, al mismo tiempo estimula acciones que podrían ir en contra del bien de la sociedad, ignorando de esta forma su responsabilidad social. Así que, podría decirse que cuando una empresa cumple con su responsabilidad social, está haciendo marketing social.

De las anteriores afirmaciones, podemos concluir, que se hace marketing social cuando:

- a) La empresa cumple con una responsabilidad social.
- b) Empresas no lucrativas buscan influir en el comportamiento de los consumidores con la finalidad de mejorar las situaciones y condiciones de vida.
- c) Existe el mercadeo de causas sociales, con el que se trata el reconocimiento y apoyo de alguna causa social, como por ejemplo la planeación familiar (según la filosofía en la que se base), el control de la contaminación, el desarme mundial, etc.
- d) Mercadeo de programas sociales, que representa un intento de obtener reconocimiento, apoyo o participación en un programa particular más bien que en una causa general. Ejemplo: programa contra la pobreza, programas de vacunación masiva a niños.

Comportamiento del consumidor

Son las actividades ejecutadas por los individuos al comprar y consumir productos y servicios. Dicho de manera simple, el comportamiento del consumidor tradicionalmente se ha pensado como el estudio sobre por qué compra la gente; para así desarrollar estrategias con la intención de influir sobre los consumidores

una vez que se conocen las razones que les impulsan a adquirir ciertos productos o marcas. Para Schiffman (1996: 7), queda definido como “la conducta que los consumidores tienen cuando buscan, compran, usan, evalúan y desechan productos y servicios que esperan que satisfagan sus necesidades”.

En el momento de realizar la compra, interactúan en el individuo varios factores que influyen directamente en su comportamiento, para Stanton, (1996) dentro de estos factores se pueden mencionar:

- a) Las características del producto como por ejemplo calidad, diseño, entre otros.
- b) Las características del vendedor (calidad de la información proporcionada, amabilidad y empatía, grado de confianza que transmite).
- c) Las características de la situación de compra (tiempo de que dispone el consumidor para efectuar la compra, época del año, clima...).
- d) Las características del comprador (externas e internas).
- e) Para determinar el comportamiento, es importante además hacerse las siguientes preguntas: ¿qué se compra?, ¿por qué se compra? ¿quién compra? ¿cómo se compra? ¿cuándo se compra? ¿dónde se compra? Responder a estas interrogantes, es de gran utilidad para el mercadólogo en la toma de decisiones.

Para Arellano (2002:6), el término se refiere al comportamiento del consumidor como “aquella actividad interna o externa del individuo o grupo de individuos dirigida a la satisfacción de sus necesidades mediante la adquisición de bienes y servicios”. El autor deja claro que los consumidores para adquirir bienes y servicios que satisfagan sus necesidades actúan de manera consciente, y pasan por un proceso generando actividades internas y externas que les llevan finalmente a la toma de decisión de compra. El mismo autor, define un marco de comportamiento del consumidor que recoge actividades internas y externas referidas a los tipos de consumidores (consumidor, cliente, influenciador y decisor), proceso (etapas de la compra / influencia de variables internas o externas) y producto referido a la compra en sí y la lealtad o rechazo posterior a la compra.

Variables de marketing

Se conciben como un instrumento estratégico que permite organizar la mezcla de Marketing a favor del objetivo último que son los consumidores. Se refiere entonces a las variables de decisión sobre las cuales la empresa tiene control (relativo). Estas variables se definen alrededor del conocimiento exhaustivo de las necesidades del consumidor y son: cuatro, a saber: Producto, precio, plaza (distribución) y promoción (comunicaciones).

Los conceptos básicos del marketing actual fueron adoptados alrededor de los años 60's del Siglo XX, sin embargo el concepto de la *mezcla de Marketing*

fue introducido en los años 50's de ese siglo, por Neil H. Borden, profesor de Harvard University. Originalmente la lista contaba con 12 elementos: planificación del producto, precio, marca, canales de distribución, personal de ventas, publicidad, promoción de ventas, empaquetado, exhibición, servicios, gestión física y recopilación y análisis de la información; más tarde, Jeremy McCarthy en el año 1960 definió lo que actualmente se conoce como las 4 pes del marketing (Salgado, 2009).

El Enfoque Holístico

El enfoque holístico comparte aspectos de distintos enfoques epistemológicos, positivista, realista e instrumental; positivista por cuanto considera que la teoría debe ser especificada sobre la base de investigaciones empíricas para comparar predicción con observación, realista ya que la acumulación del conocimiento y las teorías anteriores orientan las investigaciones o construyen la investigación científica de acuerdo a cambios en los contenidos o en los términos observacionales e Instrumental pues considera que la teoría es utilizada como instrumento de medición y como predicción de nuevos hechos.

El modelo adopta el enfoque deductivo e inductivo, no es puramente exploratorio pues, se fundamenta en aspectos abstractos y empíricos estableciendo relaciones entre los mismos.

La generación del enfoque holístico yace en la conceptualización de sistemas teóricos propuestos por filósofos de la ciencia. De acuerdo con el punto de vista ortodoxo (Hempel, 1952 citado por Bagozzi y Phillips, 1982: 4):

La teoría científica puede ser comparada con una red especial compleja. Sus términos están representados por los nudos, mientras que las cuerdas que conectan los últimos corresponden en parte a las definiciones y, en parte, a los fundamentos e hipótesis derivadas, incluidas en la teoría. El sistema complejo flota, como si estuviera encima del plano de observación y se encuentra sujeto a este por las reglas de interpretación. Estas pueden ser vistas como cuerdas que no son parte de la red pero unen ciertos puntos de la última con espacios específicos en el plano de observación. Por virtud de esas conexiones interpretativas, la red puede funcionar como una teoría científica, desde ciertos datos observacionales, podemos ascender vía una cuerda interpretativa a algún punto en la red teórica, desde allí proseguir vía las definiciones e hipótesis, hasta otros puntos desde los cuales otra cuerda interpretativa permite descender al punto de observación.

De acuerdo a lo anterior, una teoría científica puede ser ilustrada a través de una malla teórica relacional, que consiste en la representación gráfica de una red que muestra conceptos teóricos, derivados y empíricos a través de nudos y cuerdas la cual flota a la luz del campo observacional del investigador y se encuentra sujeto a este por las reglas de interpretación.

Hempel representó los constructos teóricos como elementos de una red que gravitan sobre el plano empírico y están relacionados a este a través de las reglas de interpretación (Montiel y Villalobos, 2009).

El enfoque holístico de Bagozzi y Phillips plantea tres tipos de conceptos y cuatro relaciones. En lo que respecta a los conceptos se mencionan los teóricos, derivados y empíricos; y las relaciones implícitas son: hipótesis no observables, definición teórica, regla de correspondencia y definición empírica.

Conceptos en el enfoque holístico

Representan los constructos a partir de los cuales se despliega la investigación, siendo estos: teóricos, derivados y empíricos. Teniendo los dos primeros como característica fundamental y común el aspecto abstracto en oposición al último que denota la realidad observada y experiencia propia de cada investigador.

Conceptos teóricos (T): son abstractos, propiedades no observables o bien atributos de una unidad social o entidad. Ellos logran su significado a través de conexiones formales con los conceptos empíricos como también a través de sus definiciones (Bagozzi, 1979; Bagozzi y Formell, 1982 citado por Bagozzi y Phillips, 1982).

En el caso de estudio los conceptos teóricos referidos a la influencia de las variables de marketing en el comportamiento de compras de consumidor son: actitud (T1), producto (T2), precio (T3), comunicación (T4) y distribución (T5), como se muestran en la primera columna del cuadro 1.

En el campo de la investigación organizacional los conceptos teóricos, se refieren a particularidades de fenómenos proporcionados por frases que reflejan el vocabulario conceptual propio de la teoría inherente al caso de estudio.

Conceptos derivados (D): al igual que los teóricos, son no observables, deben estar atados directamente a los conceptos empíricos y se encuentran en un nivel de abstracción menor con respecto a los teóricos.

Representados en esta indagación por: percepción (D1), marca (D2), empaque (D3), precio de mercado (D4), niveles de precio (D5), publicidad (D6), promoción de ventas (D7), dotación de productos (D8) y lugar de distribución (D9). (Ver segunda columna del cuadro 1)

Conceptos empíricos (E): en opinión de Hempel 1965 citado por Bagozzi y Phillips (1982) se refieren a las propiedades o relaciones, cuya presencia o ausencia en una situación dada, puede ser conocida intersubjetivamente bajo circunstancias apropiadas, mediante la observación directa. Pueden incluir datos experimentales o ser medidos a través de instrumentos objetivos.

Representados en esta oportunidad por: empatía (E1), seguridad (E2), posicionamiento (E3), variedad (E4), resistencia (E5), seguridad (E6), competidores (E7), listas de precio (E8), descuentos (E9), eficacia (E10), amplitud (E11), eficacia (E12) amplitud (E13), disponibilidad del producto (E14) y accesibilidad (E15) (ver cuadro 1 en tercera columna), estos conceptos son empíricos por cuanto el consumidor-meta lo percibe de manera directa al momento de efectuar la compra en los establecimientos de MERCAL y los mismos pueden ser medidos mediante la aplicación de instrumentos.

Relaciones en el enfoque holístico

El modelo propuesto por Bagozzi y Phillips admite 4 tipos de relaciones que permiten ensamblar la red teórica uniendo los conceptos teóricos, derivados y empíricos, todo ello sobre un plano observacional, estas relaciones se describen en las líneas siguientes.

1. *Hipótesis no observables (H)*, permite unir dos o más conceptos teóricos, plantean los autores que esta relación puede manejarse como leyes teóricas, leyes hipotéticas, postulados, entre otros.

Las hipótesis no observables se construyen a partir de la relación existente entre conceptos teóricos, así para el estudio que nos ocupa tenemos:

H1: *“Los estímulos percibidos por los consumidores-objetivo a través de los atributos del producto, generan una actitud positiva respecto a la institución y por ende en su comportamiento de compra.”*

H2: *“Los estímulos percibidos por los consumidores-objetivo a través de las estrategias de precios empleadas por la compañía tienden a generar una actitud positiva respecto a la institución y por ende en su comportamiento de compra.”*

H3: *“Los estímulos percibidos por los consumidores-objetivo a través de las estrategias de promoción tienden a generar una actitud positiva respecto a la institución y por ende en su comportamiento de compra.”*

H4: *“Los estímulos percibidos por los consumidores a través de las políticas de distribución del producto tienden a generar una actitud positiva respecto a la institución y por ende en su comportamiento de compra.”*

2. *Definición Teórica (DT)*, conecta un concepto teórico con uno derivado, usando una definición nominal es decir, el significado de un concepto es sinónimo de otro concepto o una definición reformada cuando el significado de un concepto es extraído de otro con mayores detalles.

Las definiciones teóricas en el caso de estudio “Influencia de las Variables de Marketing en el comportamiento de compras del consumidor”, se muestran a continuación:

- DT 1- La percepción resulta por definición: La información o los estímulos que reciba el consumidor respecto a la empresa, influye en su actitud de compra y determina su comportamiento ante las mismas.
 - DT 2- La marca resulta por definición: El nombre o símbolo que identifica el producto y que influye en la adquisición del producto por la importancia que le da el consumidor a la marca.
 - DT 3- El empaque resulta por definición: Las actividades de diseño y producción del contenedor o envoltura del producto.
 - DT 4- Los niveles de precio resultan por definición el valor de los bienes y servicios que se intercambian en el mercado.
 - DT 5- El precio de mercado es el precio al cual puede adquirirse un bien o servicio en un mercado determinado.
 - DT 6- La publicidad resulta por definición: Actividades relacionadas con la presentación de un producto a través de los medios de comunicación masiva para dar a conocer un producto.
 - DT 7- La promoción de ventas resulta por definición: Estimulación de la demanda mediante diferentes mecanismos para comunicar las bondades de un producto.
 - DT 8- La dotación de productos resulta por definición: La exhibición del producto y su disponibilidad en los centros de ventas para la adquisición por parte del consumidor.
 - DT 9- El lugar de distribución resulta por definición: La ubicación geográfica del punto de venta donde se ofrece el producto al consumidor final.
3. *Reglas de Correspondencia (RC)*. Expresan una relación entre conceptos no observables (teóricos o derivados) y conceptos empíricos. Esta relación definen un modelo de indicador causal, plantea que la existencia de un concepto teórico o derivado implica la ocurrencia de uno o más eventos observables ligados a este concepto. Los eventos observables suministran evidencias a los conceptos como antecedentes.

Las reglas de correspondencia en el caso de estudio son:

- RC.1.- Si los consumidores tienen la seguridad de encontrar lo que buscan tendrán una mejor percepción sobre la empresa por lo que su actitud hacia la compra será positiva.

- RC.2.- Si los consumidores sienten que reciben una atención individualizada y cuidadosa por parte de los empleados tendrán una mejor percepción por lo que su actitud hacia la compra será positiva
 - RC.3.- Si se logra el posicionamiento de la marca de los productos que de la empresa, la actitud hacia la compra será positiva
 - RC.4.- Si se ofrece variedad en los productos y marcas ofrecidas, la actitud hacia la compra será positiva.
 - RC.5.- Si el empaque de los productos es resistente, la actitud hacia la compra será positiva.
 - RC.6.- Si el empaque de los productos es seguro, la actitud hacia la compra será positiva.
 - RC.7.- Si la lista de precios está publicada de forma visible las estrategias de precios serán efectivas.
 - RC.8.- Si se aplican descuentos al precio establecido, la actitud hacia la compra será efectiva.
 - RC.9.- Si el precio de mercado está por debajo del precio que ofrece la competencia, la actitud hacia la compra será positiva
 - RC.10.- Si se logra eficacia en la publicidad, las estrategias de comunicación serán efectivas.
 - RC.11.- Si se logra amplitud en la publicidad, las estrategias de comunicación serán efectivas.
 - RC.12.- Si se logra eficacia en la promoción de ventas, las estrategias de comunicación serán efectivas.
 - RC.13.- Si se logra amplitud en la promoción de ventas, las estrategias de comunicación serán efectivas.
 - RC.14.- Si los anaqueles se encuentran bien dotados de producto, las estrategias de distribución serán efectivas.
 - RC.15.- Si el punto de venta se encuentra situado en un lugar de fácil acceso para el consumidor, las estrategias de distribución serán efectivas.
4. *Definición Empírica (DE)*. Esta relación legitima un concepto empírico, cuando iguala a éste eventos físicos del mundo, de la vivencia o la experiencia de los sentidos. Para el caso de estudio, las definiciones empíricas se muestran a continuación:
- DE1- Empatía: Atención que dan los empleados a los clientes (atención personalizada, cordialidad, entre otras).

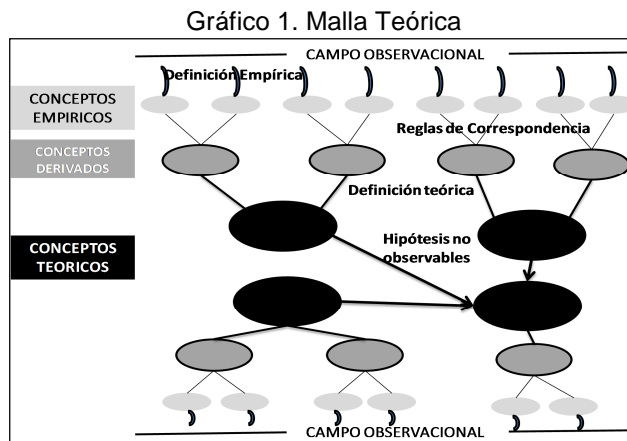
- DE2- Seguridad: Confianza de encontrar siempre los productos que necesita.
- DE3- Posicionamiento: Imagen particular sobre el producto y/o la empresa en relación a la competencia.
- DE4- Variedad: Número de productos y marcas ofrecidas por la empresa.
- DE5- Resistencia: Aguante y resistencia del empaque ante la manipulación del producto.
- DE6- Seguridad: Confianza de no romper el empaque del producto durante la manipulación y almacenamiento.
- DE7- Lista de Precio: Publicación del listado de precio de los productos ofrecidos.
- DE8- Descuentos: Reducción del precio estipulado en la totalidad o algunos de los productos ofrecidos.
- DE9- Competidores: Comparación del precio ofrecido con los de la competencia.
- DE10- Eficacia: Acción de compra motivada a la promoción de venta.
- DE11- Amplitud: Incremento de la frecuencia de compras motivado a la promoción de ventas.
- DE12- Eficacia: Acción de compra motivada a la publicidad. Incremento de la frecuencia de compras motivado a la publicidad.
- DE13- Amplitud: Incremento de la frecuencia de compras motivadas a la publicidad.
- DE14- Disponibilidad de Producto: Cantidad de productos ofrecidos por la empresa en un momento determinado.
- DE15- Accesibilidad: Facilidad para llegar al punto de venta por diferentes medios de transporte público.

MALLA TEÓRICA RELACIONAL

Consiste en la representación gráfica de una red que muestra conceptos teóricos, derivados y empíricos a través de nudos y cuerdas la cual flota a la luz del campo observacional del investigador y se encuentra sujeto a este por las reglas de interpretación.

En el entendido de que una “teoría científica es un sistema de conceptos, hipótesis y observaciones, todos relacionados entre sí de manera significativa” (Feigl, 1970; Zaltaman y otros, 1973 citado por Bagozzi y Phillips, 1982).

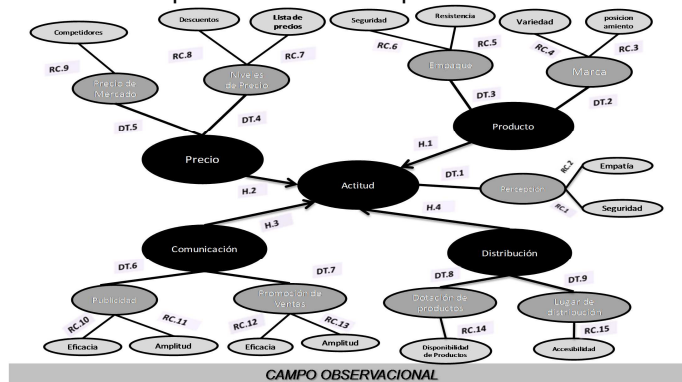
El gráfico 1 muestra la construcción de la malla a través de la desagregación de los conceptos teóricos, derivados y empíricos, estableciendo mediante cuerdas las hipótesis no observables, la definición teórica, las reglas de correspondencia y definición empírica a la luz del campo observacional de cada investigador.



Fuente: Elaboración propia a partir de lo propuesto por Bagozzi y Phillips (1982)

A los efectos de la investigación el gráfico 2, muestra los conceptos (teóricos, derivados y empíricos, hipótesis no observables, definiciones teóricas y reglas de correspondencia) implícitos en el estudio sobre la "Influencia de las Variables de marketing en el Comportamiento de Compras del Consumidor", generando la Malla teórica relacional de la investigación.

Gráfico. 2 Malla teórica relacional "Influencia de las variables de marketing en el comportamiento de compras del consumidor"



Fuente: Elaboración propia en base a Bagozzi y Phillips (1982)

VALIDACION DE TEORIAS CON EL ENFOQUE HOLISTICO

El enfoque holístico plantea dos metodologías para analizar el procedimiento de validación: una como validación de constructo y otra como predicción y prueba de hipótesis.

Validación de constructo: Es la extensión hasta la cual una observación mide el concepto que se intenta medir. Campbell y Fiske, (1959), proponen la matriz de multipropiedades y métodos (MTMM), como procedimiento para evaluar la validez de constructo y para probar hipótesis en las Ciencias Sociales.

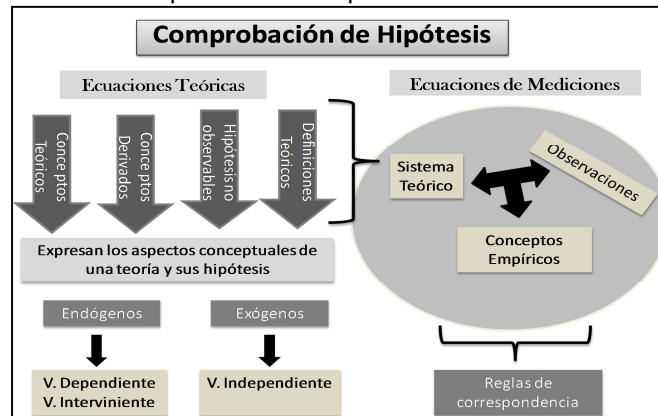
La MTMM propone dos criterios para la validación:

- Validez convergente: es el grado en que dos o más intentos para medir el mismo concepto a través de métodos disimiles se encuentran de acuerdo. Si dos o más medidas son verdaderos indicadores de un concepto, entonces ellas necesariamente estarían altamente correlacionadas.
- Validez divergente: se entiende como el grado en que las medidas de distintos conceptos difieren. La prueba de validez ocurre cuando métodos similares son empleados, y al generar diferencias se debe a una distinción entre conceptos y no en los métodos empleados.

Predicción y prueba de hipótesis

El uso más importante del enfoque holístico se encuentra en la prueba de hipótesis no observable de una teoría, el gráfico 3 esquematiza el modelo general para operacionalizar el enfoque holístico según lo planteado por Bagozzi y Phillips (1982).

Grafico 3. Comprobación de hipótesis en el modelo holístico



Fuente: Elaboración propia en base a Bagozzi y Phillips (1982)

A los fines de presentar y probar hipótesis no observables se presentan, dos conjuntos de ecuaciones interrelacionadas. Las primeras ecuaciones denominadas teóricas, poseen los conceptos teóricos, derivados, hipótesis no observables y definiciones teóricas. Estas expresan los aspectos conceptuales de una teoría y sus hipótesis. En su formulación se hace necesario diferenciar los conceptos teóricos endógenos y los conceptos teóricos exógenos.

Los conceptos teóricos endógenos, son funciones predichas o causadas por otros conceptos teóricos. Siendo así dependientes de otras variables en un sentido funcional, predictivo o causal. Estos pueden adicionalmente servir como antecedentes de otros conceptos endógenos, referente al estudio aquí presentado el concepto teórico endógeno está referido a la variable actitud.

Los conceptos teóricos exógenos, son aquellos que influyen, causan o predicen los conceptos endógenos (ejemplo variable Independiente). Estos conceptos nunca son modelados como una función de otros conceptos teóricos, aunque puede covariar con estos. En este estudio están representadas por las variables producto, precio, comunicación y distribución.

En lo que respecta al segundo tipo, denominado ecuaciones de mediciones, estas intentan conectar el sistema teórico de los conceptos y sus interrelaciones con las observaciones, a través de los conceptos teóricos y derivados con los conceptos empíricos mediante el uso de las reglas de correspondencia, tal como se observa en el gráfico 3.

A efectos del presente trabajo para la predicción y prueba de hipótesis se consideraron los datos obtenidos del instrumento, aplicado por Morales (2010), los cuales fueron sometidos a análisis multivariantes mediante la corrida del programa estadístico SPSS versión 17.0.

**Cuadro 1. Conceptos centrales del enfoque Holístico en la investigación
"Influencia de las variables de marketing en el comportamiento
de compras del consumidor"**

Conceptos teóricos	Conceptos derivados	Conceptos empíricos
T.1 ACTITUD: Es la forma de actuar de una persona, el comportamiento que emplea un individuo para hacer las cosas. En la Psicología Social, las actitudes constituyen valiosos elementos para la predicción de conductas.	D.1 PERCEPCIÓN: Es un proceso que permite a las personas, a través de los sentidos, recibir, elaborar e interpretar la información o los estímulos detectados proveniente de su entorno.	E.1 SEGURIDAD : Se refiere a la confianza que siente el consumidor de encontrar en el establecimiento los productos que está buscando E.2 EMPATIA: Se refiere a la atención individualizada y cuidadosa brindada a los clientes por parte de los empleados
T.2 PRODUCTO: Conjunto de atributos fundamentales unidos en una forma identificable que aportan beneficios que satisfacen necesidades, pueden ser tangibles o intangibles. Se identifica por un nombre descriptivo que el común de la gente entiende como por ejemplo aluminio, raquetas de tenis, seguros, etc.	D.2 MARCA: Es un nombre o símbolo con el que se trata de identificar el producto de un vendedor o grupo de vendedores y de diferenciarlo de los productos competidores. D.3 EMPAQUE: Se refiere a todas las actividades de diseño y producción del contenedor o envoltura del producto.	E.3 POSICIONAMIENTO: Es la imagen particular que poseen los consumidores metas de un producto y/o empresa en relación a la competencia. E.4 VARIEDAD: Número de productos y marcas ofrecidas por la empresa E.5 RESISTENCIA: Capacidad de aguante y resistencia a la manipulación y al almacenamiento del contenedor del producto. E.6 SEGURIDAD: Se refiere a la confianza que siente el consumidor de manipular el producto sin temor a que se deteriore el empaque
T.3 PRECIO: Cantidad de dinero u otros elementos de utilidad que se necesitan para adquirir un producto.	D.4 NIVELES DE PRECIO: Valor de los bienes y servicios que se transan en una economía en un momento específico. D.5 PRECIO DE MERCADO: Es el precio al que un bien o servicio puede adquirirse en un mercado concreto y se establece mediante la ley de la oferta y la demanda conforme a las características del mercado en cuestión.	E.7 LISTA DE PRECIO: Publicación por parte de la empresa de los precios de los artículos de forma visible para el consumidor E.8 DESCUENTOS: Ofrecimiento por parte de la empresa de la reducción del precio de los productos ofertados E.9 COMPETIDORES: Número de establecimientos comerciales que ofrecen productos iguales o similares en el mercado
T.4 COMUNICACIÓN: Es una estrategia utilizada para informar, persuadir y comunicar un recordatorio al auditorio meta. Es una actividad estimuladora de la demanda.	D.6 PUBLICIDAD: Consiste en todas las actividades dirigidos a presentar a través de los medios de comunicación masivos, un mensaje impersonal, patrocinado y pagado acerca de un producto, servicio u organización D.7 PROMOCION DE VENTAS: Medios para estimular la demanda diseñados para complementar la publicidad y facilitar las ventas personales.	E.10 EFICACIA: Se trata de conocer si la campaña publicitaria incentivó la compra en la empresa. E.11 AMPLITUD: El número de medios utilizados para realizar la publicidad E.12 EFICACIA: Se trata de conocer si la promoción de ventas incentivó la compra en la empresa. E.13 AMPLITUD: Cantidad de promociones ofrecidas en un periodo de tiempo.
T.5 DISTRIBUCIÓN: Es una actividad que consiste en hacer llegar el producto desde el productor al consumidor final y/o mercado meta. Dentro de estas actividades se encuentran: promover el producto, almacenarlo y asumir parte del riesgo financiero.	D.8 DOTACIÓN DE PRODUCTOS: Consiste en la exhibición y disponibilidad de productos en los anaqueles, para el buen funcionamiento de la actividad. D.9 LUGAR DE DISTRIBUCIÓN: Referido al lugar geográfico donde está situado el local o establecimiento comercial.	E.14 DISPONIBILIDAD DE PRODUCTOS: Se refiere a que en los anaqueles se encuentren los productos para la adquisición por parte del consumidor. E.15 ACCESIBILIDAD: Hace referencia a la facilidad de acceso a local comercial, por diferentes vías (calles y avenidas) y diferentes medios (transporte público)

Fuente: Elaboración propia en base a Bagozzi y Phillips (1982).

CONSIDERACIONES FINALES

El modelo holístico permite al investigador establecer una red relacional de conceptos, pudiendo ir desde lo deductivo a lo inductivo y viceversa, permitiendo establecer o visualizar una correcta relación entre estos conceptos y vincularlos con el plano empírico a los fines de generar una teoría sobre determinado aspecto.

A nivel organizacional el modelo se concibe como integral, pues, considera a la organización como un sistema en las cuales no pueden existir relaciones inconexas, es decir, no pueden plantearse conceptos teóricos o derivados que no tengan conexión con el plano empírico.

Al analizar la influencia de las variables de marketing en el comportamiento de compras del consumidor, se establecieron relaciones conexas entre variables de acuerdo a lo planteado por el modelo holístico, así los conceptos teóricos representados por la variable dependiente actitud y las variables independientes producto, precio, comunicación y distribución dieron lugar a los conceptos derivados y empíricos que al relacionarlos permitieron la formulación de las hipótesis y su posterior conexión con el plano empírico.

Los datos usados en esta investigación provienen de una muestra piloto, por lo que el análisis se realiza en términos de una exploración. Una vez realizado el análisis estadístico para la predicción y prueba de hipótesis surge las siguientes conclusiones en consideración a cada una de las suposiciones planteadas:

H1 "Los estímulos percibidos por los Consumidores-Objetivo a través de los atributos del producto, generan una actitud positiva respecto a la institución y por ende en su comportamiento de compra".

El análisis realizado, revela una divergencia entre la respuesta probable esperada y la encontrada en el ejercicio, esto arroja una relación inversa entre los estímulos percibidos a través de los atributos del producto y la actitud positiva hacia la empresa y el comportamiento de compra del consumidor, por lo que se rechaza la hipótesis, se recomienda una mayor profundización, en un posible estudio posterior.

H2: "Los estímulos percibidos por los consumidores-objetivo a través de las estrategias de precios empleadas por la compañía tienden a generar una actitud positiva respecto a la institución y por ende en su comportamiento de compra".

El resultado obtenido, claramente soporta el planteamiento esperado en esta hipótesis, ya que las estrategias de precio en este tipo de instituciones van dirigidas hacia mantener un bajo precio; en este caso, los resultados arrojan una relación inversa, vale decir mientras se tenga una percepción de menor precio en Mercal, más positiva debería ser la actitud y por tanto mejor el comportamiento del consumidor con respecto a la Institución. Se acepta la hipótesis.

H3: “Los estímulos percibidos por los consumidores-objetivo a través de las estrategias de promoción tienden a generar una actitud positiva respecto a la institución y por ende en su comportamiento de compra”.

Los resultados señalan una correcta relación entre la variable comunicación y la endógena considerada (actitud), relación directa, es decir, los estímulos percibidos por los consumidores a través de la comunicación, genera una actitud positiva en el comportamiento de compra, por lo que se acepta esta hipótesis.

H4: Los estímulos percibidos por los consumidores a través de las políticas de distribución del producto tienden a generar una actitud positiva respecto a la institución y por ende en su comportamiento de compra”.

En este caso, los resultados indican la existencia de una relación inversa entre la variable endógena y esta variable explicativa. Contrario a la hipótesis planteada que representa la expectativa común en cuanto a la relación entre actitud y la mezcla de distribución, los resultados sugieren una relación inversa, implicando que la tendencia sería: una mejor distribución no está asociada con una mejor actitud; lo cual es incorrecto. Este hallazgo, sugiere la necesidad de una profundización, tal como también se plantea en la hipótesis No. 1 (H1), se rechaza la hipótesis.

Finalmente, se puede asegurar que el modelo del enfoque holístico propuesto por Bagozzi y Phillips para análisis organizacional es perfectamente aplicable a estudios de marketing, tal como se pudo constatar en la realización de la presente investigación.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arellano, R. (2002), *Comportamiento del consumidor. Enfoque América Latina*, Mc Graw, Hill México.
- Bagozzi, Richard; Phillips, Lynn (1982), “Representing and testing organizational theories: A holistic construal”, *Administrative Science Quarterly*, 27, <http://www.jstor.org/stable/2392322>, consultado: 02-12-2010.
- Kotler, P. (2000), *Dirección de mercadotecnia*, Pearson Educación, México.
- Montiel, M. y Villalobos (2009), “Consideraciones para repensar la comunicación: el papel de los medios digitales desde el método de Bagozzi y Phillips. Anuario Electrónico de Estudios en Comunicación Social”, *Disertaciones*, 2 (1), Artículo 4, <http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones/>, consultado: 20-03-2011.
- Morales, O. (2009), *Comportamiento y decisión del consumidor de Mercal, expresado en un Micro modelo de comportamiento derivando curvas de indiferencia. Caso Mercal*, (Tesis inédita de maestría), Universidad Nacional Experimental de Guayana, Puerto Ordaz.

— (2010), *Influencia del display de insumos de marketing en el comportamiento de compras del consumidor de programas sociales de alimentación. Caso Mercal*, (Trabajo de investigación tutelada), Universidad de Córdoba: Córdoba.

Salgado, L. (2009), *Instrumentos de marketing aplicados a la compra de productos ecológicos. Un caso de estudio entre Barcelona-España y La Paz-México*, <http://www.tesisenred.net/TDX-0513109-105808>, Consultado: 18-02-2010.

Schiffman, L.; Leslie, K. (1997), *Comportamiento del consumidor*, Prentice Hall, México.

Stanton, W. Etzel, M.; Walker, B. (1996), *Fundamentos de marketing*, McGraw Hill, México.

EL PODER ADQUISITIVO DEL VENEZOLANO DESDE 2000 HASTA 2011: ANÁLISIS BAJO DOS PERSPECTIVAS

Antonio J. Boada¹
Rómulo Mayorca²
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

Resumen:

El presente artículo lleva a cabo una disertación, desde dos perspectivas, de la evaluación del poder adquisitivo del venezolano en los últimos 11 años; ambas con un nivel de interpretación real y fundamentación estadística. La primera perspectiva considera la evolución del índice de remuneración (IRE) y la segunda, la evolución del salario mínimo; los dos análisis se comparan con el incremento del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Ambos enfoques presentan conclusiones divergentes sobre el poder adquisitivo del venezolano, dando cabida a interpretaciones de opinión pública que pueden favorecer, o no, a una determinada posición política. Finalmente, se demuestra que esta disparidad se presenta por un cambio en la composición salarial del venezolano.

Palabras claves: Adquisitivo, salario, índices, estadística, economía

INTRODUCCIÓN

Así como es una realidad que el ser humano tiene que satisfacer un mínimo de necesidades básicas para su existencia, no es menos cierto que una característica inherente a la condición humana es su inconformidad con tener siempre lo mínimo y busca ir más allá. De acuerdo con Maza y González (1992: 10), "las necesidades del hombre crecen como consecuencia de vivir en sociedad y en contacto con otros pueblos", estos expertos también afirman que a pesar del desarrollo en los procesos manufactureros, del aumento en la producción de bienes y de sus precios, así como también, del rápido desarrollo tecnológico, se hace difícil lograr un nivel de producción con el cual cada individuo logre adquirir todos los bienes que desea para un desarrollo humano actual adaptado a los avances tecnológicos vigentes.

Con referencia a lo anterior, cabe destacar que los problemas económicos se han presentado siempre a lo largo de la historia de la humanidad, pero en la actualidad el fenómeno de la globalización ha permitido un fuerte aumento de la producción mundial y al mismo tiempo ha limitado las capacidades de consumo;

¹ antonioboada@usb.ve / ² rmayorca@usb.ve

adicionalmente, el escenario económico se ha visto muy afectado por las inestabilidades políticas y sociales que a escala planetaria se han presentado en los últimos años.

En el caso particular de Venezuela, según Mora (2005), el desequilibrio político ha traído como consecuencia un deterioro importante en la calidad de vida del venezolano ya que se han incrementado el desempleo y el precio de los productos básicos; esta afirmación tiene completa vigencia para este momento.

Por otra parte, para poder estudiar problemas de esta naturaleza, la ciencia económica necesita de la estadística debido a que la misma constituye un instrumento de suma importancia para que se conozca el comportamiento de la economía a diferentes niveles ya sea en una empresa, como a escala internacional. Dadas las condiciones que anteceden, se debe considerar que tanto desde el área de la estadística como de la econometría resulta factible analizar los problemas desde varios puntos de vista, y en algunos casos, los resultados de esos análisis pueden llegar a ser contradictorios, a pesar de que ellos se encuentren documentados y soportados por diversos indicadores e información pública; sin embargo, esta disparidad debe ser debidamente explicada bajo técnicas estadísticas consistentes, que garanticen la estandarización del método científico y por ende la robustez del análisis y su correcta interpretación.

El presente artículo se realiza con la finalidad de exponerle al lector dos perspectivas del poder adquisitivo que posee el venezolano actual, ambos debidamente fundamentados en indicadores económicos formales emitidos por entes gubernamentales; asimismo, pretende exponer la posibilidad de obtener resultados y conclusiones veraces, pero a la vez divergentes, con el manejo y uso de la información; ambas estadísticamente fundamentadas.

La metodología manejada en el trabajo, permite observar y analizar el fenómeno y componentes del indicador correspondiente al poder adquisitivo desde sus dos perspectivas de cálculo; corresponde a un estudio científico con enfoque cuantitativo, el cual según Hernández y otros (2004: 6) “usa recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento”; el tipo de investigación es descriptiva ya que de acuerdo con Danhke (citado en Hernández y otros, 2004: 117) estos tipos de estudios “buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”. El diseño de la investigación fue no experimental ya que “no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador” (Hernández y otros, 2004: 267) y longitudinal debido a que “son estudios que

recaban datos en diferentes puntos, a través del tiempo, para realizar inferencias acerca del cambio, sus causas y sus efectos” (Hernández y otros, 2004: 278).

PODER ADQUISITIVO

El poder adquisitivo del dinero, según Mochón (1993: 683), lo constituyen “los bienes y servicios que se pueden comprar con una cantidad fija de dinero”, en este mismo orden y dirección, el Collins Dictionary of Business (2006), establece que el poder adquisitivo está determinado por la cantidad de bienes y servicios que pueden ser comprados con una suma específica de dinero, de acuerdo con los precios de estos bienes y servicios.

CÓMO MEDIR EL PODER ADQUISITIVO

En este sentido, a nivel de la opinión pública, el poder adquisitivo puede medirse a nivel comparativo mediante 2 indicadores fundamentales:

1.- Paridad del Poder Adquisitivo (PPA). Según Taylor y Taylor (2004) esto representa un indicador económico basado en una idea desarrollada por primera vez por miembros de la escuela monetarista de la Universidad de Salamanca en el siglo XVI. Samuelson y Nordhaus (2001) comentan que el objetivo de este indicador es efectivamente comparar de una manera “realista” el nivel de vida entre distintos países, atendiendo al producto interno bruto per cápita en cada país; por lo que es posible comparar las rentas utilizando los tipos de cambio en diferentes monedas nacionales.

En este sentido, para poder utilizar, aplicar, manejar e interpretar este indicador, es necesario efectuar comparativos continuos en línea con diversos países, lo cual puede traer interpretaciones encontradas debido a la heterogeneidad de las economías y a las particularidades de la economía venezolana en función a cualquier país de la región; sin embargo, de acuerdo con De la Hoz y otros (2008) estas variables comparativas a través del mercado de divisas pueden verse influenciadas o distorsionadas por agentes como las tasas de interés diferentes entre países, especulación, inflación o inclusive intervenciones de bancos centrales.

2.- Relación interna, valorada por la capacidad de ahorro del venezolano en el tiempo: valoración entre la fluctuación de las remuneraciones (ingresos) y la variación de los gastos (precios al consumidor).

Esta relación mercadotécnica, especificada en la fórmula 1, representa el ingreso real del individuo, midiendo efectivamente la capacidad de compra que tenga la persona, empresa u organización para satisfacer necesidades o deseos específicos.

Fórmula 1. Ingreso real del individuo

$$\text{Ahorro} = \text{Ingreso} - \text{Consumo}$$

Fuente: Pearnaut y Ortíz (2008: 425).

Los autores Cáceres y otros (2007) señalan que una de las decisiones claves que deben tomar las personas es cómo repartir su ingreso entre el consumo y el ahorro por lo que esta decisión afecta su bienestar económico en el tiempo. Las familias que deciden consumir más en el presente ahorran menos, y por tanto, tendrán que consumir menos en el futuro, y viceversa, las familias que optan por consumir menos ahora, podrán consumir más en el futuro; en esto consiste el modelo económico de consumo de dos períodos: presente y futuro.

Bajo este indicador de ahorro, su objetivo es comparar de manera continua y actual la fluctuación de los niveles de ingresos de los habitantes en el tiempo, versus la evolución en el tiempo de los niveles de gastos según los cambios de los precios al consumidor, utilizando para esto los indicadores oficiales, calculados y emitidos por los entes gubernamentales existentes en Venezuela: el BCV y el INE. Adicionalmente, la robustez de esta relación se fundamenta en la ausencia de comparación con cualquier país y ente exterior a Venezuela. La intención fue evaluar la evolución del poder adquisitivo del venezolano a nivel de indicadores (comportamiento porcentual).

En este sentido, para poder medir la evolución del poder adquisitivo del venezolano desde la perspectiva del ahorro, se utilizó el comparativo entre 2 variables fundamentales:

2.1.- Un indicador de relación a nivel de gastos, determinado por los precios al consumidor, medido a su vez según el IPC manejado por el BCV.

2.2.- Un indicador de relación a nivel de ingresos, determinado por las remuneraciones promedio mensuales del venezolano. Esta variable será manejada a través de dos aspectos igualmente importantes:

2.2.1.- Primer Aspecto: relación de ingreso bajo el índice de remuneraciones desde el año 2000 al 2011, medido por el BCV.

2.2.2.- Segundo Aspecto: relación de ingreso bajo el salario mínimo del venezolano desde el año 2000 al 2011, manejado por sus consideraciones generales según Bonilla (2009); medido por el BCV.

Ambas variables fueron valoradas en función de estos dos aspectos: la evaluación de los resultados del poder adquisitivo, y el traslado desde el punto de vista del ahorro del venezolano actual considerado desde el año 2000 hasta el 2011.

En este propósito, el poder adquisitivo del año 2000 al 2011 estará determinado por la fórmula (02):

Fórmula 2: Poder adquisitivo de 2000 al 2011

$$\text{Poder adquisitivo de 2000 al 2011} = \frac{\text{capacidad porcentual de ahorro} + \text{\% incremento del indicador de relación a nivel de ingresos} - \text{\% incremento del indicador de relación a nivel de gastos}}{\text{capacidad porcentual de ahorro}}$$

Fuente: Elaboración propia en base a (Pearnaut y Ortíz, 2008).

EL PODER ADQUISITIVO DEL VENEZOLANO: PRIMERA PERSPECTIVA

Poder adquisitivo del venezolano promedio, desde 2000 hasta 2011

En la valoración el poder adquisitivo del venezolano promedio, se utilizaron los indicadores formales emitidos por el BCV, analizando su evolución desde 2000 hasta 2011. En esta perspectiva, los indicadores que se tomaron en cuenta fueron los siguientes:

1.- Un indicador de relación a nivel de gastos, determinado por la variación porcentual de los IPC.

El IPC, es un índice en el que se cotejan los precios de un conjunto de productos (canasta familiar), determinado sobre la base de la encuesta continua a presupuestos familiares, que se realiza de forma regular a una cantidad de consumidores; este indicador estadístico valora el cambio promedio de los precios del consumidor en un período de tiempo determinado, con respecto a los precios en el año base (BCV, 2011).

En el caso de la República Bolivariana de Venezuela, este indicador IPC se fundamentaba en el área metropolitana de Caracas, se trabajó con el año base de 1997 hasta el año 2007, sustituyéndose en los años siguiente por el INPC, el cual mide, en un periodo determinado, los cambios ocurridos en los precios de diversos rubros de bienes y servicios, manejados y valorados por el BCV, expandiendo y diversificando su representatividad geográfica en áreas específicas, como: Caracas, Maracaibo, Maracay, Barquisimeto, Valencia, Mérida, San Cris-

tóbal, Ciudad Guayana, Puerto La Cruz-Barcelona y Maturín, además de otras pequeñas localidades consideradas como áreas rurales.

Dadas las condiciones que anteceden, debido al cambio de indicadores de precios, entre el IPC y el INPC, se fundamentó el estudio en un Indicador Mixto de Precios al Consumidor (IMPC), el cual poseerá el IPC desde el año 2000 hasta 2007 (emitida por el BCV), realizando proyecciones desde 2008 hasta el 2011 utilizando la variación porcentual del INPC (emitido también por el BCV).

En este sentido, la evolución de los diferentes índices de precios desde el año 2000 hasta septiembre de 2011 fue el siguiente:

Cuadro 1. Índice de precios desde el año 2000 hasta septiembre 2011

Mes (cierre)	Trimestre	Año	IPC (base 1997)	INPC (base dic. 2007)	IMPC	% Variación IMPC (desde el año 2000)
Diciembre	IV	1999	182,5		182,5	
Marzo	I	2000	187,1		187,1	2,52%
Marzo	I	2001	210,5		210,5	15,34%
Marzo	I	2002	247,6		247,6	35,67%
Marzo	I	2003	332,0		332,0	81,92%
Marzo	I	2004	410,2		410,2	124,77%
Marzo	I	2005	475,0		475,0	160,27%
Marzo	I	2006	532,7		532,7	191,89%
Marzo	I	2007	631,1		631,1	245,81%
Diciembre	IV	2007	753,0	100,0	753,0	312,60%
Marzo	I	2008		107,1	806,46	341,90%
Marzo	I	2009		137,2	1033,11	466,09%
Septiembre	III	2009		155,1	1167,9	539,95%
Marzo	I	2010		173,2	1304,19	614,62%
Mayo	II	2010		187,0	1408,1	671,56%
Mayo	I	2011		229,6	1728,88	847,33%
Septiembre	III	2011		250,9	1889,27	935,22%

Fuente: Elaboración propia, en base al BCV (2011).

Este resultado evidencia que a nivel de gasto promedio del venezolano, los índices de precios al consumidor han sufrido un incremento acumulado del 847,33% desde el mes de enero del año 2000 hasta el mes de mayo del 2011. Sin embargo, este indicador no fue suficiente para concluir algún efecto sobre el poder adquisitivo del venezolano promedio; en relación a esto último, fue necesario calcular la variación a nivel de ingreso, a fin de valorar finalmente quién ha sufrido el mayor nivel de incremento en los últimos once años.

2.- Un indicador de relación a nivel de ingresos, determinado por la variación porcentual del IRE, desde el año 2000 hasta el año 2011.

En el índice de remuneraciones, se tomaron en cuenta las recomendaciones que sobre la materia se encuentran contenidas en el Manual del Sistema de Cuentas Nacionales de la ONU y los documentos sobre las estadísticas de horas de trabajo de la OIT (2008). En este indicador, según el BCV (2011) los trabajadores se clasifican en asalariados y autónomos, los asalariados reciben pagos del empleador para remunerar el trabajo que aportan en un proceso productivo; mientras que los trabajadores autónomos son personas que trabajan por cuenta propia, devengan un ingreso mixto (excedente generado, luego de cubrir los costos e impuestos incurridos por desarrollar una actividad productiva, que contiene implícitamente un componente de sueldo y salario). De acuerdo con Webster (2000), el índice de remuneraciones se define como un indicador estadístico que mide el cambio promedio de los precios del factor trabajo que aportan los asalariados en un período determinado, con respecto a los precios en el año base.

En este sentido, la evolución de los índices de remuneraciones desde el año 2000 hasta el mes de mayo de 2011 fue el siguiente:

Cuadro 2. Evolución de los índices de remuneraciones desde el año 2000 hasta el mes de mayo de 2011

Mes	Trimestre	Año	IRE (base 1997)	% Variación IRE (desde 2000)	Poder adquisitivo 1era. perspectiva
Diciembre	IV	1999	189,7		
Marzo	I	2000	196,7	3,69%	1,2%
Marzo	I	2001	248,2	30,84%	15,5%
Marzo	I	2002	270,6	42,65%	7,0%
Marzo	I	2003	291,2	53,51%	-28,4%
Marzo	I	2004	343,9	81,29%	-43,5%
Marzo	I	2005	416,7	119,66%	-40,6%
Marzo	I	2006	502,4	164,84%	-27,1%
Marzo	I	2007	576,9	204,11%	-41,7%
Diciembre	IV	2007	691,9	264,73%	-47,9%
Marzo	I	2008	703,0	270,59%	-71,3%
Marzo	I	2009	862,1	354,45%	-111,6%
Septiembre	III	2009	1017,4	436,32%	-103,6%
Marzo	I	2010	1079,9	469,27%	-145,4%
Mayo	II	2010	1161,1	512,07%	-159,5%
Mayo	II	2011	1506,8	694,31%	
Septiembre	III	2011	No publicado	No publicado BCV	

Fuente: Elaboración propia en base al BCV (2011).

Este análisis evidencia, que a nivel del ingreso promedio del venezolano, los índices de remuneraciones han sufrido un incremento acumulado del 694,31% desde el mes de primer trimestre del año 2000 hasta el segundo trimestre del año 2011.

Comportamiento del poder adquisitivo del venezolano promedio en los 11 últimos años bajo la primera perspectiva

Hechas las consideraciones anteriores y revisando los resultados por trimestre, se puede evidenciar cómo el poder adquisitivo del venezolano promedio, ha mermado desde el primer trimestre del año 2000 hasta el segundo trimestre del año 2011.

Utilizando la fórmula 2.

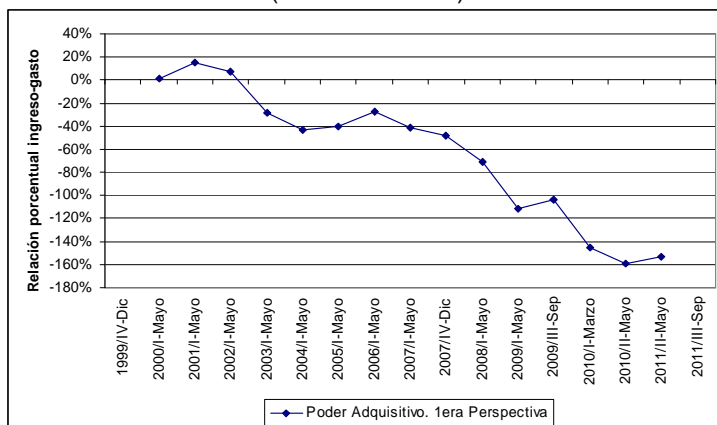
$$\frac{\text{Poder adquisitivo del año 2000 al año 2011} = 694,31\%}{847,33\%}$$

$$\text{Poder adquisitivo del año 2000 al año 2011} = 153,02\%$$

A partir de este resultado, se puede determinar que el poder adquisitivo arroja una contracción de 153 puntos porcentuales, lo que indica una clara caída del poder adquisitivo del venezolano promedio en los últimos once años, esto valorado bajo la primera perspectiva, la cual se fundamenta en el IRE.

Su evolución y comportamiento bajo esta primera perspectiva, se puede observar en el gráfico 1.

Gráfico 1. Poder adquisitivo del venezolano primera perspectiva (IRE vs inflación)



Fuente: Elaboración propia en base al BCV (2011).

Bajo esta primera perspectiva, por medio del gráfico 1 se aprecia la caída del poder adquisitivo del venezolano en función a la variación porcentual de la capacidad de ahorro, valorada según la fórmula 2.

EL PODER ADQUISITIVO DEL VENEZOLANO: SEGUNDA PERSPECTIVA

Poder adquisitivo del venezolano a nivel de salario mínimo, desde 2000 hasta 2011

Para poder valorar el poder adquisitivo del venezolano a nivel de salario mínimo, se debe utilizar un indicador especialmente calculado para cuantificar el porcentaje de incremento del salario mínimo desde el año 2000 hasta 2011.

Antes de calcular el indicador, es conveniente señalar que según Garver y Hansen (1953), un trabajador recibe un pago por los servicios prestados, lo mismo que el vendedor de cualquier artículo recibe un dinero por las cosas que ofrece a los compradores. Cuando la oferta de empleados es muy grande y la demanda de empleadores permanece constante, disminuyen los salarios; si por el contrario, la demanda de empleadores aumenta en un sector, sus salarios suben. La misma afirmación se aplica a los profesionales. El principio de la oferta y la demanda regula los ingresos.

Adicionalmente de acuerdo con Garver (1953), existe una diferencia entre la evolución de los precios de los artículos y los del trabajo, los cuales corresponden a una influencia relativa de la costumbre. Los precios de muchas clases de bienes responden lentamente a las variaciones de demanda y oferta, a causa de que, cuando se ha pagado un cierto precio durante algún tiempo, ni los compradores ni los vendedores piensan ofrecer o pedir algo diferente (bajo la ausencia de especulación). La tendencia es mucho más marcada cuando se trata de salarios. Indudablemente, esta tendencia es debida, en parte, a la noción ética por parte de patronos y obreros de que los últimos tienen derecho al salario que han recibido en el pasado, porque posiblemente es “justo y adecuado”.

En la República Bolivariana de Venezuela, para el mes de septiembre de 2011, la tasa de ocupación representó el 91,7% de la población económicamente activa, de los cuales 85% devengan un salario igual o inferior a 3 salarios mínimos (INE, 2011). En el cuadro 3 se presentan estos porcentajes.

Cuadro 3. Tasa de ocupación y porcentaje de trabajadores con ingresos de hasta 3 salarios mínimos

<i>Año</i>	<i>Tasa de Ocupación</i>	<i>Porcentaje de trabajadores que poseen un ingreso igual o inferior a 3 salarios mínimos</i>
2000	84,2%	80%
2011	91,7%	85%*

* El valor de 85% corresponde al valor más actualizado (2006) del porcentaje de trabajadores que poseen un ingreso igual o inferior a 3 salarios mínimos (OIT, 2008).

Fuente: INE (2011) y OIT (2008).

Esta segunda perspectiva es válida, ya que en la República Bolivariana de Venezuela, entre 80% (año 2000) y 85% (año 2006) de los asalariados obtienen ingresos iguales o inferiores a 3 salarios mínimos (OIT, 2008), (potenciado con un incremento de la tasa de ocupación de 84% a 91,7%). Los indicadores que se tomaron en cuenta fueron los siguientes:

1.- Un indicador de relación a nivel de gastos, determinado por la variación porcentual del IPC, desde el 2000 hasta el año 2011.

En esta perspectiva, el análisis efectuado a nivel de gastos continúa siendo la misma, fundamentada en los índices de precios al consumidor, los cuales se han desempeñado y evolucionado de forma significativa desde el año 2000 al 2011, expresando un crecimiento del 847,33%.

2.- Un indicador de relación a nivel de ingresos, determinado por la variación porcentual del salario mínimo del venezolano, desde el año 2000 hasta el año 2011.

En este aspecto, al considerar que un 85% de la sociedad venezolana devenga salarios inferiores o iguales a 3 salarios mínimos, el cual es decretado y controlado por el Ejecutivo Nacional, es factible analizar el estudio del poder adquisitivo del venezolano desde el punto de vista del salario mínimo a nivel de ingreso, evaluando y analizando su comportamiento en los últimos años y estableciendo el comparativo con los niveles de los gastos calculados a través de los índices de precios al consumidor. A continuación se presenta el cuadro 4 con los valores del salario mínimo y su porcentaje de variación hasta el 2011.

Cuadro 4. Valores del salario mínimo y su porcentaje de variación y segunda perspectiva del poder adquisitivo

Mes	Trimestre	Año	Salario Mínimo (BsF)	% Variación SM (año 2000)	Poder Adquisitivo. 2da Perspectiva
Diciembre	IV	1999	100,00		
Mayo	I	2000	120,00	20,0%	17,5%
Mayo	I	2001	144,00	44,0%	28,7%
Mayo	I	2002	158,40	58,4%	22,7%
Mayo	I	2003	190,08	90,1%	8,2%
Mayo	I	2004	247,10	147,1%	22,3%
Mayo	I	2005	321,24	221,2%	61,0%
Mayo	I	2006	512,54	412,5%	220,6%
Mayo	I	2007	614,79	514,8%	269,0%
Diciembre	IV	2007	614,79	514,8%	202,2%
Mayo	I	2008	799,00	699,0%	357,1%
Mayo	I	2009	879,00	779,0%	312,9%
Septiembre	III	2009	967,00	867,0%	327,1%
Marzo	I	2010	1.064,25	964,3%	349,6%
Mayo	II	2010	1.223,89	1.123,9%	452,3%
Mayo	II	2011	1.407,47	1.307,5%	460,1%
Septiembre	III	2011	1.548,21	1.448,2%	513,0%

Fuente: Elaboración propia en base al BCV (2011).

En los valores reflejados en la tabla 4, se puede observar cómo para el mes de mayo del año 2011, el salario mínimo ha registrado un incremento acumulado del 1307,50% respecto a lo devengado en el año 2000; esto sin mencionar el beneficio de los bonos de alimentación, el cual es un beneficio obligatorio adicional que debe cumplir toda compañía con más de veinte empleados, calculados a través de la unidad tributaria de Venezuela y cancelado a los trabajadores que devenguen hasta 3 salarios mínimos; cuya cantidad fluctuará mensualmente en función las jornadas laborales trabajadas.

Comportamiento del poder adquisitivo del venezolano promedio en los once últimos años, bajo la segunda perspectiva

Al considerar los resultados por trimestre, se puede observar cómo a través de la segunda perspectiva, el poder adquisitivo del venezolano promedio ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos once años, desde el primer trimestre del año 2000 hasta el segundo trimestre del año 2011.

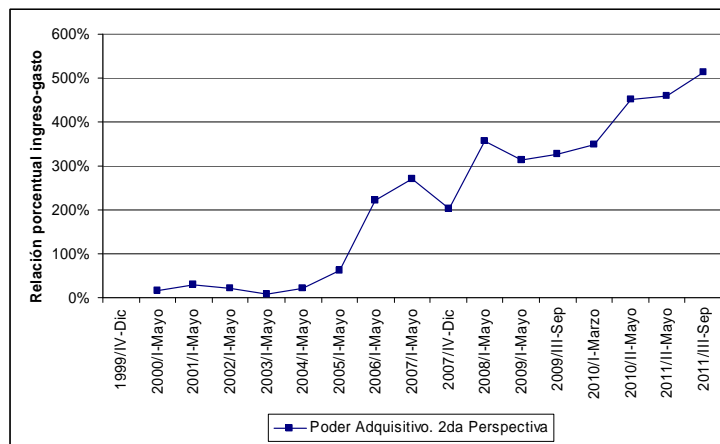
Utilizando la fórmula 2, el poder adquisitivo arroja un incremento importante, superior a 460 puntos porcentuales, lo indica un evidente incremento del mismo en los últimos once años, la cual se fundamenta en la evolución del salario mínimo del venezolano.

Poder adquisitivo de 2000 al 2011 = 1.307,50% - 847,33%

Poder adquisitivo de 2000 al 2011 = +460,14 %

Su evolución y comportamiento bajo esta segunda perspectiva, se puede apreciar a continuación en el gráfico 2.

Gráfico 2. Poder adquisitivo del venezolano, segunda perspectiva (salario mínimo vs inflación)



Fuente: Elaboración propia en base al BCV (2011).

Bajo esta segunda perspectiva, se observa un comportamiento incremental del poder adquisitivo del venezolano en función a la variación porcentual de la capacidad de ahorro, valorada según la Fórmula 2, afectando directamente sobre el análisis del 85% de los asalariados, que devengan un máximo de 3 salarios mínimos (OIT, 2011).

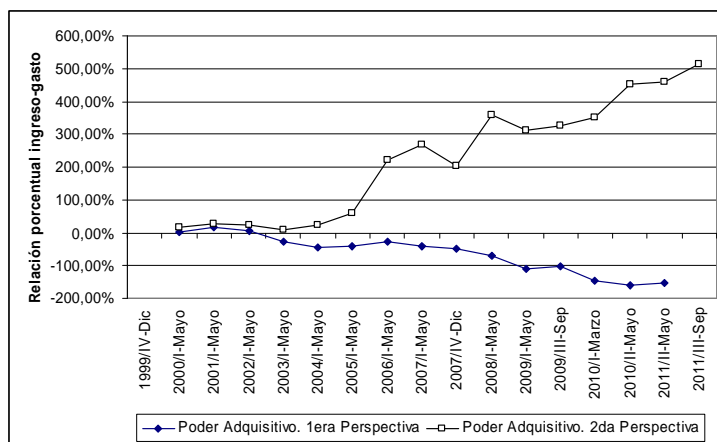
CONCLUSIONES

¿POR QUÉ ESTA DIFERENCIA ENTRE AMBAS PERSPECTIVAS?

Para poder explicar la diferencia entre ambas perspectivas a nivel de remuneración, es necesario explicar inicialmente la relevancia y consistencia entre los salarios mínimos y los salarios medios de una economía. En este sentido, según la (OIT, 2008) establece lo siguiente:

“Si bien no es posible establecer una relación óptima entre el salario mínimo y el medio, no hay que perder de vista que el salario mínimo debería cumplir el papel de piso de la escala salarial. Por lo tanto, si el salario mínimo es muy bajo, será irrelevante en la determinación de los salarios en las empresas. Por otro lado, si es muy alto será de muy difícil cumplimiento y perdería el rol de piso para pasar a ser el salario efectivo en el mejor de los casos”.

Gráfico 3. Poder adquisitivo del venezolano (capacidad de ahorro)



Fuente: Elaboración propia en base al BCV (2011).

Ambas perspectivas se fundamentan en indicadores calculados por salarios nominales, el cual corresponde al número de bolívars que un trabajador gana por hora o día. Estas conclusiones no pueden ser extensibles al salario real, ya que este último es definido por Hardy (1993: 100) como “la cantidad de bienes que el individuo puede comprar con el salario nominal”.

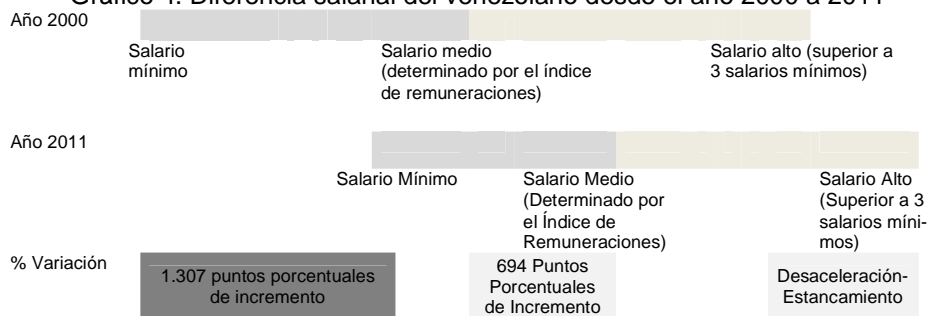
En este sentido, para el caso venezolano, el salario mínimo ha experimentado incrementos significativos de frecuencia anual, y en los dos últimos años

de frecuencia bianual; sin embargo, esta frecuencia de incremento no necesariamente es efectiva en los salarios superiores al salario mínimo, donde la discrepancia de los salarios entre el personal operativo y el estratégico se ha visto mermada en los últimos años, homogeneizando la variable de salarios medios, en comparación con el comportamiento manifestado en los alrededores del año 2000.

La primera perspectiva analiza el poder adquisitivo del venezolano desde el punto de vista del índice de remuneración, el cual ha sido calculado por el BCV, tomando en consideración la estructura profesional salarial de todos los asalariados a nivel nacional (oficiales y privados). Este indicador representa un promedio del comportamiento salarial en función al año base que es 1997, y es notoriamente influenciada por datos atípicos, los cuales pueden ser salarios muy altos o por el contrario, muy bajos. Una disminución sustancial de los salarios altos, explicaría por qué el índice de remuneración no ha crecido proporcionalmente al salario mínimo, el cual es reseñado en la segunda perspectiva.

Existe una clara diferencia según el comportamiento del índice de remuneración y el índice del salario mínimo, lo cual indica que mayoritariamente el incremento salarial experimentado se presente en los cargos donde se devenga salario mínimo, mientras que los otros salarios (superior al salario mínimo) han sufrido una desaceleración o inclusive un estancamiento, especialmente en aquellos cuyo nivel supera los 3 salarios mínimos.

Gráfico 4. Diferencia salarial del venezolano desde el año 2000 a 2011



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 4 se puede observar cómo desde el año 2000 hasta el 2010 el salario mínimo ha sufrido un incremento de 964 puntos porcentuales, mientras los salarios altos (superior a 3 salarios mínimos) han sufrido una desaceleración, estancamiento y eventual deterioro, lo que origina que el salario medio determinado por el índice de remuneración sólo obtenga un incremento de 694,31 pun-

tos porcentuales en los últimos 11 años, el cual es notoriamente inferior al incremento del índice de precios al consumidor (847,33 puntos porcentuales).

En este sentido, los salarios actuales de los venezolanos representan una homogeneidad mayor para el año 2011, en comparación con su estructura del año 2000. Para el año 2000, la diferencia existente entre el salario mínimo y el salario alto (superior a 3 salarios mínimos), era definitivamente importante, impulsada principalmente por empresas, solicitando mano de obra calificada.

Sin embargo, para el año 2011, el salario mínimo manifestó un crecimiento importante de 1.307,5 puntos porcentuales, aunque los salarios altos (superior a 3 salarios mínimos) manifestaron una desaceleración e inclusive estancamiento. Esto origina que el salario promedio, valorado a través del índice de remuneración, tenga un crecimiento de solamente 694,3 puntos porcentuales, notoriamente inferior a la inflación, cuyo crecimiento fue de 847,3 puntos porcentuales en los últimos 11 años.

Esto indica un incremento en la homogeneidad salarial del venezolano, con tendencia u aproximación del salario promedio hacia el salario mínimo.

NOTAS ADICIONALES

Analizando ambas perspectivas del poder adquisitivo del venezolano desde el punto de vista del ahorro, se pueden evidenciar particularidades que demuestran el entorno actual de la economía venezolana, el cual presenta una disparidad a nivel de comportamiento salarial de los individuos según sus niveles y estratos sociales:

- Crecimiento salarial de los individuos de Estratos D y E en los últimos años.
- Desaceleración y estancamiento del poder adquisitivo los individuos de estratos sociales A, B y C en Venezuela, en los últimos años.
- Homogeneidad y equidad salarial de los asalariados.
- Homogeneidad salarial del poder adquisitivo de los venezolanos a nivel de capacidad de ahorro en los últimos años.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BCV (2011), *Índice de precios al consumidor en la región capital y el índice nacional de precios al consumidor*, <http://www.bcv.gob.ve>, consulta: 25-10-2011.

— (2011), Indicadores económicos de IPC, INPC, IR, Evolución porcentual del salario mínimo, <http://www.bcv.gob.ve>, consulta: 25-10-2011.

— (2011), *Índice de remuneraciones*, <http://www.bcv.gob.ve>, consulta: 25-10-2011.

Bonilla, Josué (2009), “El salario mínimo en Venezuela: Algunas consideraciones generales”, *Revista Gaceta Laboral*, Vol.15, No. 1, Maracaibo.

Cáceres, Alfonso; Núñez, Linda; Rodríguez, Daysi (2007), “Un estudio del ingreso familiar a través del ahorro”, *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol.13, No. 1, ene-jun, Caracas.

Collins Dictionary of Business (2006), http://www.credoreference.com/entry/collinsbus/purchasing_power, consulta: 15-10-2011.

De la Hoz, Betty ; Uzcátegui, Sigilfredo; Borges, Jesús (2008), “La inflación como factor distorsionante de la información financiera”, *Revista Venezolana de Gerencia*, Vol. 13, No. 44, Maracaibo.

Garver, Frederick y Hansen, Alvin (1953), *Principios de economía*, Aguilar, S.A. Madrid.

Hardy, José (1993), *Fundamentos de la teoría económica. Un Análisis de la política económica venezolana*, Panapo, Caracas.

Hernández, Roberto; Fernández, Carlos; Baptista, Pilar (2004), *Metodología de la investigación*, Mc Graw-Hill, Ciudad de México.

INE (2011), *Indicadores globales de la fuerza de trabajo*, <http://www.ine.gob.ve>, Consulta: 20-10-2011.

Maza, Domingo; González, Antonio (1992), *Tratado moderno de economía*, Panapo, Caracas.

Mochón, Francisco (1993), *Economía, teoría y política*, Mc Graw-Hill.

Mora, Carlos (2005), *El consumidor venezolano*, <http://www.gestiopolis.com/Canales4/mkt/veneconsu.htm>, consulta: 25-11-2011.

OIT (2008), *Evolución de los salarios en América Latina 1995-200*.

Pernaut, M. y Ortiz, E. (2008), *Introducción a la Teoría Económica*,

Samuelson, Paul y Nordhaus, William (2001), *Economía*, Mc Graw-Hill, Massachusetts.

Taylor, Alan y Taylor, Mark (2004), “The purchasing power parity debate”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, No. 4, Barcelona.

Webster, Allen (2000), *Estadística aplicada a los negocios y a la economía*, Mc Graw-Hill, Bogotá.

ACUERDO COMERCIAL ENTRE VENEZUELA Y PORTUGAL, CASO: ACUERDO COMPLEMENTARIO EN EL MARCO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA Y ENERGÉTICA. AÑO 2008

Dani José Villalobos Soto¹
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

Resumen:

El intercambio de bienes y servicios entre países, dado éste por las prácticas habidas en el comercio internacional, se orienta a mejorar la calidad y nivel de vida de sus habitantes. El objetivo general es: Describir los efectos del intercambio comercial entre la República Bolivariana de Venezuela y Portugal. Caso: Acuerdo Complementario, en el Marco de Cooperación Económica y Energética, Año 2008. Es una investigación de tipo descriptivo con un diseño de estudio documental-bibliográfico. Se concluye que los efectos de las relaciones comerciales se evidencian no solamente por el establecimiento de Acuerdo Complementario, sino también, en el incremento del intercambio comercial entre ambas naciones.

Palabras claves: Comercio internacional, intercambio comercial, acuerdos energéticos, cooperación económica.

INTRODUCCIÓN

Las relaciones de intercambio comercial entre la República Bolivariana de Venezuela y Portugal en esta investigación tiene como propósito conocer el acercamiento político, económico y energético, en pro a las estrategias de integración mundial en el marco del acuerdo Complementario de Cooperación Económica y Energética, año 2008.

Los países del mundo, incluso los más desarrollados, no son autosuficientes en la producción de todos los bienes y servicios requeridos a un costo que fuere favorable para la sociedad. Las naciones deciden importar algunos bienes y servicios debido a que éstos, son considerados esenciales para el bienestar de su economía, o que los consumidores desean pero que simplemente no están disponibles de manera natural, o no pueden ser producidos dentro del territorio.

En este sentido, Krugman y Obstfeld (1994: 3), definen, "... el comercio internacional se lleva a cabo entre naciones independientes." El comercio internacional, hace referencia al intercambio de bienes y servicios entre países, es

¹ dvillalobos@usb.ve

decir, intercambio de, productos a través de las fronteras nacionales. Se realiza con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los países que participan en este intercambio.

Entre países se dinamizan grandes cantidades de transacciones comerciales, las naciones se benefician con la especialización en la fabricación de los productos que se pueden producir con mayor eficiencia, e intercambiarlos por otros, que distintos países producen con mayor calidad a menor costo, la satisfacción de las necesidades o deseos domésticos es otra razón para que puedan ser producidos de manera más eficiente y a menor costo en otros países.

En este comercio internacional es oportuno considerar los tratados internacionales. Según Solares G. (2010), define los tratados internacionales como:

“Los tratados internacionales son tradicionalmente de acción y cooperación que no afectan ni la soberanía ni las estructuras de un Estado, a lo sumo implican una limitación de soberanía en virtud de la interdependencia de los Estados.

Los Estados de integración, en cambio, representan una nítida delegación de soberanía, al menos en ciertas materias y pueden ser instrumentos de profunda modificación de estructuras”

El presente artículo tiene como objetivo describir las relaciones comerciales entre la República Bolivariana de Venezuela y Portugal en el marco de Cooperación Económica y Energética. Año 2008, así como también, conocer las causas de las relaciones comerciales entre Portugal y la República Bolivariana de Venezuela, determinar la importancia que representa para la República Bolivariana de Venezuela el establecimiento de relaciones comerciales con Portugal, y por último, definir los aspectos más relevantes contenidos en el acuerdo complementario en el marco de Cooperación Económica y Energética de este binomio de países; para alcanzar los objetivos planteados se realizó una investigación documental y en base a esto y con el apoyo de trabajos anteriores, se pudo ampliar los conocimientos, estudiar el problema y lograr los objetivos propuestos.

MARCO TEÓRICO

De acuerdo a Nieto e Iglesias (2000: 225) una relación comercial es el “conjunto de ideas técnicas y actividades de la empresa para situar el producto o servicio al alcance de los potenciales consumidores, procurando que lo adquieran o lo acepte”.

Es por ello entonces, que una relación comercial, es una conexión entre los seres humanos, siendo específicos, entre personas naturales y/o jurídicas en donde se vinculan distintos factores de una sociedad como lo son ideas, técnicas, actividades, producción, apropiación, intercambio, compra, venta y consumo de bienes y/o servicios obteniéndose de esta una contraprestación monetaria

o material, satisfaciendo una necesidad; en el mismo sentido la relación comercial se sella a través de un documento conocido como contrato.

Asimismo, las relaciones comerciales, no ocurren solamente en una sociedad delimitada en un territorio nacional cualquiera, sino que también ocurren entre distintas sociedades de distintos territorios nacionales, a este tipo de relación se le conoce como relación comercial internacional la cual se refiere, a la conexión entre distintos países en donde una nación satisface una necesidad de un bien o servicio mientras que la otra recibe una contraprestación monetaria o material.

Estas relaciones comerciales se llevan a cabo a través de documentos legales conocidos como Acuerdos Internacionales o Contratos de Compra-Venta Internacional, en los cuales se establecen por medio de una serie de artículos, las pautas a seguir para la adecuada realización de la relación comercial. En cuanto a los aspectos formales, y de acuerdo con Jaquenod (2004: 464) cada convenio u acuerdo internacional se desarrolla con:

- a) Una introducción donde se exponen los antecedentes y algunas ideas sobre la importancia del tratado y una enumeración de los objetivos
- b) El contenido sustancial bastante pormenorizado, incluyendo las modificaciones contenidas en los protocolos;
- c) La organización administrativa, conteniendo los elementos de procedimiento de la Convención de Viena y la legislación relacionada con el tratado.

Acorde a lo mencionado anteriormente se puede agregar que dichas relaciones comerciales internacionales dan origen a lo que hoy en día se conoce como comercio exterior, dependiendo de cómo se practique dicho comercio y el nivel al que se practique puede ser conocido como solamente comercio exterior, o comercio internacional, o comercio mundial. El mundo moderno y las exigencias del desarrollo obligan a solidificar periódicamente los lazos comerciales con todas las naciones.

En este marco de ideas se debe tomar en cuenta que Venezuela desea obtener una política internacional abierta de relaciones de paz de hermandad y de integración con todos los países del mundo; Europa no escapa de esta visión, puesto que la misma ocupa un espacio fundamental en el mundo en el siglo XXI. Gracias a esta visión Venezuela puede acercarse más con el mundo y formar parte de esas economías partidarias del continuo acercamiento a través del comercio.

Es importante destacar que a pesar de los compromisos de deuda que ha adquirido Venezuela en los últimos años, esto no ha sido impedimento para establecer acuerdos o convenios con Portugal.

Es perentorio resaltar que para el año 2008 los logros de envergadura, producto de este acercamiento bilateral en términos de nivel y calidad de vida, que es lo que principalmente se aspira lograr en la actual palestra de los intercambios comerciales, además ambas naciones están obligadas a satisfacer, a través de estos intercambios, las necesidades que en el plano económico-energético requieren sus connacionales, en virtud que cada día es imprescindible acercarnos, en el caso de Venezuela la cooperación y en el país ibérico es indispensable y necesario el bilateralismo. En tanto que los embates y cambios bruscos del medio ambiente hacen urgente el manejo de mayor uso energético para paliar la problemática que agobia a Portugal.

De acuerdo a lo anterior, en el ámbito económico, se comienza por el sector energético, existe un acuerdo bilateral UE y Venezuela, de discusión y cooperación en ámbitos específicos como el diálogo entre productores y consumidores, el marco regulador del sector energético y la tecnología. En ese sentido, Venezuela y Portugal han suscritos diversos acuerdos y convenios, entre el que se encuentra, Acuerdo Marco de Cooperación entre ambas naciones, en materia de Cooperación Económica y Energética suscrito entre las mismas (Venezuela y Portugal, (2008).

A su vez, para el caso de las relaciones entre Venezuela y Portugal, se firman memorandos de entendimiento relativos a los distintos acuerdos de cooperación, dichos memorandos son muestra del interés que tanto el gobierno venezolano como la comunidad portuguesa tienen de profundizar su diálogo político, de cooperación y de encuentros de alto nivel.

METODOLOGÍA

Se hace una descripción de la metodología aplicada; que va a depender directamente del tipo y del diseño de la investigación, la cual permitirá al investigador realizar los pasos necesarios para lograr alcanzar los objetivos propuestos en el estudio y dar respuestas a las preguntas planteadas.

Una vez formulado el problema y los objetivos de la investigación, estos deben orientar el trabajo a realizar, lo cual llevará a generar interrogantes que a su vez deben ser respondidas al finalizar la misma; de dichas interrogantes y objetivos propuestos, se derivará el sentido del estudio y sus alcances, señalando los datos que se tomarán e investigarán. Por consiguiente es fundamental seleccio-

nar métodos y técnicas las cuales son las que validarán la información requerida, por ello se requiere la elaboración de este marco metodológico.

En este apartado se hace una descripción del procedimiento utilizado en esta investigación como el camino para poder lograr los objetivos que han sido planteados, en función de las características que se derivan del problema.

Se describen las características de la situación con el apoyo de referencias bibliográficas y la recopilación de información.

Las técnicas para la recolección de los datos, son las diferentes modalidades de obtener información.

Asumiendo este tipo de técnica para la investigación, la categorización permitirá elaborar un análisis completo y concreto de todos los aspectos relacionados con el cumplimiento de los objetivos establecidos.

A partir del análisis de las fuentes documentales, de contenido y mediante la lectura general, se ejecutó la búsqueda y observación documental en los materiales consultados, los cuales fueron de importancia para esta investigación.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Causas que dieron origen a las relaciones comerciales entre Venezuela y Portugal en el año 2008

Las naciones en pleno uso de su soberanía y para el bienestar de sus pueblos deciden vincularse entre sí, primero a través de relaciones diplomáticas y luego con relaciones políticas, económicas, comerciales y sociales; este es el caso de Venezuela y Portugal, pues los mismos siguieron parte de este proceso hasta llegar a relacionarse como lo hacen hoy día.

Es necesario señalar que las relaciones Venezuela-Portugal comenzaron desde el instante en que se proclama la primera República Portuguesa, en 1910. Desde su institución ambas naciones han expresado sus deseos de integrarse a nivel diplomático, político, económicos, comercial, entre otros, beneficiándose mutuamente en momentos de dificultades.

Estas relaciones, han tenido sus altas y bajas durante el transcurso de los años, no obstante, lo que se ha mantenido constante es la inmigración y emigra-

ción de los habitantes tanto lusitanos como venezolanos, siendo estos desplazamientos el tema de mayor relevancia o connotación en la historia diplomática y comercial entre ambas naciones.

No obstante este constante flujo de emigración-inmigración, las relaciones comerciales entre estas naciones se han visto afectadas debido a la disparidad entre importaciones y exportaciones incluyendo su intercambio comercial, el presente gobierno en aras de mejorar las relaciones exteriores venezolanas, estrecha lazos con Portugal, para mejorar sus relaciones comerciales y que estas aumenten su nivel.

En consecuencia, para octubre de 2001 el gobierno venezolano y el portugués se reunieron para tratar diversos temas de interés estratégicos para la economía venezolana; dando como resultado la intención de incrementar la cooperación política, económica y social entre ambos gobiernos, estrechando de forma indirecta a la Unión Europea con Latinoamérica y el Caribe; en miras de lograr incrementar la cooperación, en este mismo año, se acordó construir una comisión mixta de alto nivel, para identificar áreas comunes, con el fin de propiciar acuerdos, en áreas destacadas o prioritarias.

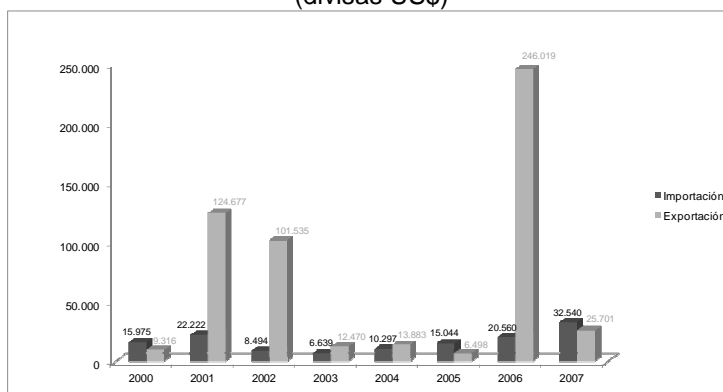
Cabe destacar que en años anteriores, las relaciones comerciales entre ambas naciones disminuyeron, variando tanto en una disminución de las importaciones como en las exportaciones, información reflejada a través de la Balanza Comercial, en donde se visualiza el comercio bilateral entre estas naciones durante el 2000 y el 2007, expresado en miles de dólares, tal como se indica en el siguiente cuadro:

Cuadro 1. Comercio bilateral entre Venezuela y Portugal 2000-2007
(divisas US\$)

Proceso Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Importación	15.975	22.222	8.494	6.639	10.297	15.044	20.560	32.540
Exportación	9.316	124.677	101.535	12.470	13.883	6.498	246.019	25.701
Saldo	-6.660	102.455	93.041	5.832	3.587	-8.546	225.460	-6.839
Intercambio Comercial	25.291	146.899	110.030	19.109	24.180	21.543	266.579	58.241

Fuente: BANCOEX.

Gráfica 1. Comercio bilateral entre Venezuela y Portugal 2000-2007
(divisas US\$)



Fuente: BANCOEX.

Como puede observarse en el cuadro y en el gráfico 1, en el 2001 el intercambio comercial llegó hasta los US\$ 146.899, debido al incremento de las relaciones políticas, económicas y sociales con Portugal, sin embargo no se ve reflejado un aumento significativo desde este año hasta el 2006; en donde el intercambio comercial llegó hasta US\$ 266.579, gracias a una subida importante en las exportaciones petroleras y de sus derivados hacia Portugal.

Lo anterior refleja que dos años antes del periodo de estudio (2008) se acrecentó el intercambio comercial entre Venezuela y Portugal, dando indicios de una mejora en las relaciones comerciales superando poco a poco el estancamiento de las mismas y de este modo mantener en ascenso los niveles de intercambio puesto que el intercambio comercial entre ambas naciones aumentó en un 5,26% con respecto a 2006.

En 2007, se elaboró en Venezuela el Proyecto Nacional Simón Bolívar, el cual fue producto de los positivos resultados que había tenido el Gobierno venezolano en propiciar su política nacional e internacional, fijando directrices de acción para ambas perspectivas, que son tomadas en cuenta por el Estado al momento de realizar algún acuerdo internacional.

En resumen, debido a la intención gubernamental de mejorar la política exterior venezolana y a las directrices de acción del Proyecto Nacional Simón Bolívar; éstas han sido las razones por las cuales se han reactivado y fomentado las relaciones comerciales, políticas, económicas y sociales entre la República portuguesa y la venezolana, durante la última década.

Importancia que representa para Venezuela, el establecimiento de relaciones comerciales con Portugal, en el año 2008

La importancia que representa para Venezuela el establecimiento de relaciones comerciales con Portugal, en el año 2008, en donde se toma en consideración tanto las bases teóricas como los fundamentos legales, tal como se observa a continuación.

Con respecto a lo normado en el Título IV, del poder público, Capítulo I, de las Disposiciones Fundamentales, Sección quinta en el Artículo 153 de la Constitución Nacional referente a las relaciones internacionales, se establece la viabilidad de la creación y mantenimiento de las relaciones, de diversas índoles con el extranjero; mencionadas relaciones no serán establecidas solamente para el beneficio del pueblo venezolano, sino también para el beneficio del pueblo latinoamericano y caribeño. Estas ganancias, promoverán aun más la integración de las naciones latinoamericanas y caribeñas; es decir, que es una obligación del Gobierno cumplir con lo establecido en el Artículo 153 de la Constitución, para mejorar económica, social y políticamente al país y a las naciones. Del mismo modo, se estipula que para lograr este provecho, se deben estrechar los vínculos con naciones iberoamericanas, tal es el caso de España y Portugal.

Por tal motivo, lo normado en el Artículo sirve como sustento para determinar la relevancia de las relaciones comerciales entre Venezuela y Portugal. La importancia de las relaciones comerciales para cualquier país se refleja en los beneficios obtenidos por esa nación con respecto a los Acuerdos, Convenios y/o Tratados firmados.

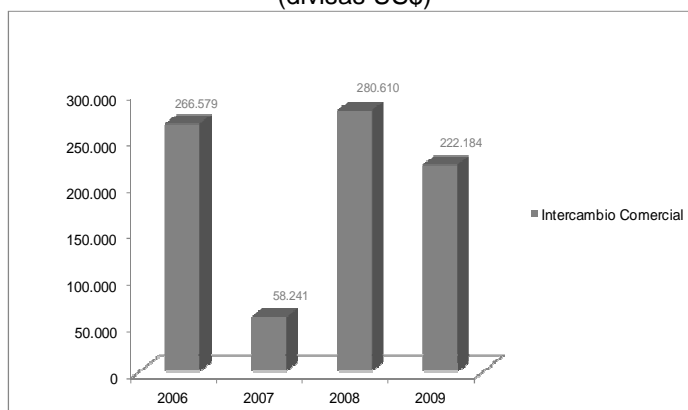
El beneficio se refleja en la balanza comercial, ya que ésta se ha incrementado con la mayor cooperación económica y social durante este periodo indicando el gran potencial comercial que existe entre ambas naciones, tal como se ve reflejado en el siguiente cuadro acerca del Comercio bilateral entre Venezuela y Portugal 2006-2009, expresado en miles de dólares.

Cuadro 2. Comercio bilateral entre Venezuela y Portugal 2006-2009
(divisas US\$)

<i>Proceso Año</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
Intercambio Comercial	266.579	58.241	280.610	222.184

Fuente: BANCOEX.

Gráfica 2. Comercio bilateral entre Venezuela y Portugal 2006-2009
(divisas US\$)



Fuente: BANCOEX.

De acuerdo con el cuadro y la gráfica 2, el 2008 es el año en donde el incremento comercial fue mucho mayor en comparación a los años anteriores y al año siguiente. Este aumento se debió al incremento de las exportaciones petroleras y de sus derivados, las cuales corresponden a un 99% del total de las exportaciones de este año, dejando una diferencia a favor en la Balanza de Pagos venezolana; acrecentándose el intercambio comercial en un 381,8%, con respecto a 2007.

En lo que se refiere a las exportaciones, las mismas son de los siguientes productos: a) Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos; b) Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos; c) Tabaco homogeneizado o reconstituido; d) Lunas sin armar, de vidrio, coloreadas en masa, opacificada, desbastada y e) Limones citrus limón, citrus limonum y limas citrus aurantifolia, citrus latifolia, fresco. Por su parte las importaciones fueron en los siguientes rubros: a) aceites de oliva y sus fracciones, incluso refinado; b) Aceite de oliva, virgen; c) Baldosas y azulejos esmaltados (revestimientos cerámicos); d) Guarniciones, herrajes y artículos similares, de metales comunes y e) Grúas de torre. (BANCOEX, 2009).

El sector tecnológico es también de suma importancia, pues el mismo se ha aprovechado del incremento de las relaciones comerciales para beneficiarse e influir en el ámbito social venezolano. Este es el caso de la consolidación del programa educativo Canaima, el cual trata de la dotación a niños y niñas venezolanos de computadoras portátiles para su desarrollo académico, con miras a

reforzar el proceso de enseñanza y aprendizaje en los estudiantes de educación del sector primario de Venezuela.

Las relaciones comerciales entre ambos países permiten a los inmigrantes generar fuentes de trabajo y aumentar los ingresos del país en donde se encuentren residiendo, mejorando indirectamente las relaciones entre estas naciones.

Cabe destacar entonces, que la República Bolivariana de Venezuela, independientemente de distinciones políticas, ha promovido la integración de América Latina y el Caribe y ha llevado consigo el acercamiento con UE y también ha suscritos convenios bilaterales con otros países de la región.

Conforme a lo expuesto, son notorios los resultados que se observan del establecimiento de las relaciones comerciales, no solo para la economía nacional, sino también con la economía foránea, logrando que las divisas suban en la cuenta corriente de Venezuela y Portugal, incrementado poco a poco las reservas internacionales de ambos países trascendiendo la relevancia a través de los años.

Aspectos más relevantes contenidos en el acuerdo complementario en el marco de cooperación económica y energética entre ambos países, año 2008

Por último, para concluir con el análisis de resultados, es pertinente definir los aspectos más relevantes contenidos en el Acuerdo Complementario en el Marco de Cooperación Económica y Energética entre ambos países, año 2008. Se resalta todo el contenido del Acuerdo, puesto que cada artículo establece un modo de acción para cada situación que se pudiese presentar para cumplir con el objeto del Acuerdo. De igual manera, la firma de este Acuerdo cumple con lo establecido tanto en el Plan Nacional Simón Bolívar como en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela en aras de desarrollar la economía venezolana, pues ambas legislaciones tratan de establecer el desarrollo de Venezuela delimitando zonas comunes para incrementar la integración venezolana en este caso con Portugal, en las áreas prioritarias para la economía venezolana.

El Acuerdo Complementario de Cooperación en Materia Económica y Energética, por consiguiente, reitera el interés de promover las relaciones políticas, económicas y sociales entre ambos países fijando una cooperación reforzada en sectores de interés común, tal es el caso del sector energético, el cual es utilizado para contribuir con el progreso en todos los ámbitos de los habitantes de cada nación. Es así que ambas naciones reconocen que el sector energético es atractivo para invertir y comercializar, pues ofrece un sin número de bondades para estos países.

Los aspectos más relevantes del Acuerdo Complementario de Cooperación en Materia Económica y Energética son: a) Artículo 1. El objeto de la cooperación, b) Artículo 4. La cooperación técnica, c) Artículo 5. La inversión, d) Artículo 6. La comisión de seguimiento, e) Artículo 9. Otros derechos y obligaciones, f) Artículo 11. Solución de controversias y g) Artículo 13. Vigencia y denuncia, respectivamente.

El Artículo 1, objeto de la cooperación, trata sobre la finalidad que tiene la firma del Acuerdo, desarrollar el intercambio nacional de distintos bienes, servicios, tecnologías y capacitación en áreas que ambos países consideren como prioritaria; para el cumplimiento de este objetivo el Estado puede contar con la ayuda de organizaciones tanto públicas como privadas, pues lo importante es que las mismas realicen a través de programas y proyectos, el incremento de dicho intercambio. En otras palabras, el objeto del contrato establece cuáles serán los medios que utilizarán ambas naciones para cumplir con el Acuerdo. Fundamentándose en la creación de distintos programas y proyectos los cuales pueden ser elaborados por una institución pública o privada, que desee aportar su ayuda para el cumplimiento del objeto del contrato, el cual afianza el incremento de los intercambios comerciales para el desarrollo de los pueblos.

El Artículo 4, competencia técnica, trata el tema de capacitación o intercambio (por parte de las instituciones de ambos Gobiernos) de personal técnico o talento humano calificado, en las áreas consideradas como prioritarias, con el fin de cumplir con el objeto del Acuerdo. Esta actividad se relaciona directamente con las personas jurídicas y naturales tanto del estado portugués como del estado venezolano capacitadas para cumplir con este Artículo. De acuerdo al contenido de este Artículo, lo que se logra es que las actividades que no puedan ser realizadas por personal nacional, por falta de conocimiento o experiencia, puedan ser realizadas por personal extranjero o ser objeto de capacitación.

El Artículo 5, inversión, la misma es un punto de vital importancia en cualquier economía, puesto que las inversiones extranjeras directas son necesarias para consolidar mejoras en un país y permiten un incremento en materia integracionista entre ambas economías, por lo tanto este artículo es sumamente relevante, pues se deja por sentado que Portugal invertirá en empresas venezolanas y, Venezuela invertirá en empresas portuguesas, siempre y cuando sean con fines alusivos a las áreas prioritarias establecidas en el Acuerdo además del sector energético, área objeto del Acuerdo.

El tema de la inversión resulta importante en la realidad actual venezolana, puesto que esta actividad ha disminuido considerablemente, obteniéndose como resultado la pérdida de divisas necesarias para mejorar la competitividad y los

procesos productivos venezolanos. Es por ello que resulta de suma relevancia que en un Acuerdo de este estilo se haga hincapié en la existencia de este tipo de actividad entre las naciones firmantes.

Seguidamente se tiene el Artículo 6, comisión de seguimiento, la cual tiene como finalidad establecer una comisión mixta compuesta por cinco integrantes de cada país, los cuales se reunirán semestralmente alternando el espacio geográfico, para verificar la continuidad del Acuerdo, así como aprobar los montos, especificaciones técnicas, modalidades de ejecución y de seguimiento de los programas y proyectos para el cumplimiento del objetivo del Acuerdo. Cabe agregar, que para efectuar el cumplimiento del Acuerdo, Venezuela debe hacerle llegar a la comisión de Portugal en los primeros treinta días de cada año un listado de los bienes y servicios que pretende adquirir del Estado portugués, y por su parte Portugal tiene quince días para notificar su recepción. De manera de conocer las áreas prioritarias se establece en el Acuerdo un anexo con el contenido de las mismas, pudiéndose a lo largo del desarrollo del Acuerdo, incluir nuevas áreas prioritarias.

Este punto es de gran importancia, puesto que establece quiénes son los encargados de hacer cumplir, velar y comprobar el desempeño de los programas y proyectos, a los cuales hace mención el objeto del Acuerdo en su primer artículo, para lograr a cabalidad el intercambio de bienes y servicios para el desarrollo de las naciones. En este mismo orden de ideas, la Comisión es la encargada de adicionar o proponer cuáles son las otras áreas prioritarias a tomar en cuenta para la realización del intercambio.

Posteriormente, se encuentra el Artículo 9, otros derechos y obligaciones, el mismo se refiere a que tanto Venezuela como Portugal continúan cumpliendo los derechos y obligaciones a los cuales están sujetos dependiendo de los distintos Acuerdos, Tratados o Convenios firmados por las partes independientemente si ambas naciones forman parte o no de los mismos; lo que quiere decir, es que del mismo modo en que se deben cumplir con los derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo Complementario al Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Energética, se deben cumplir los derechos y obligaciones contenidas en otro Acuerdos de los cuales tanto Venezuela como Portugal formen parte, independientemente de que ambos países se encuentren como firmantes del mismo Acuerdo o no. En otras palabras, el presente Acuerdo no está facultado para abogar, derogar o anular los derechos y obligaciones que puedan tener Venezuela o Portugal con otras naciones del mundo, cualquier región de integración u organismo internacional o supranacional.

En igual forma, además de lo expuesto, resulta relevante la determinación de un organismo que quede facultado en caso que ocurra algún problema acer-

ca del contenido establecido en el Acuerdo, es decir, debe quedar por escrito quién será el organismo habilitado para la resolución de alguna controversia que pudiese surgir.

El Artículo 11, solución de controversia. A pesar de que las partes que firman el Acuerdo lo hacen con intenciones honestas y basadas en los intereses de cada nación, se hace necesaria la inclusión de dicho artículo en cualquier Acuerdo, pues de suscitarse algún problema de interpretación o aplicación por cualquier parte firmante, debe existir un ente facultado como árbitro para mediar entre ambas partes. Con respecto a esta medida, se puede decir que es sólo de carácter preventivo, puesto que al momento de acordar las voluntades entre ambos países, expuestas por los gobernantes de las estas naciones, éstos no acuden a la firma del Acuerdo con la intención de diferir o disputar, en algún momento mientras se firma o se aplica el Acuerdo; pero de ocurrir algún percance de este estilo, se debe estar preparado para solucionar el problema lo más pronto posible y con el menor número de consecuencias.

Cabe agregar, que la Comisión de Seguimiento es la facultada para la solución de la controversia, debido a que la misma está compuesta por integrantes de ambas partes y es la que tiene toda la información acerca de la ejecución del Acuerdo. Si la Comisión no logra resolver la disputa, las partes deben negociar nuevamente hasta solucionar el problema.

Por último, el Artículo 13, vigencia y denuncia, este punto es destacable ya que el mismo determina la duración o la abrogación (anulación) del Acuerdo. A continuación se define ambos aspectos.

En primer lugar se habla de la vigencia, la cual se refiere al tiempo de duración del Acuerdo, tiene una vigencia de tres años y de no ocurrir una denuncia, este Acuerdo se renovará automáticamente por período de un año consecutivamente.

En segundo lugar, se habla de la denuncia, la cual se hará cuando una de las partes no se encuentre satisfecho con el Acuerdo y desea anularlo, para la denuncia del mismo debe hacerse seis meses antes de la culminación de los periodos, pues de no hacerse de este modo se renovará automáticamente el Acuerdo para luego ser denunciado nuevamente por la parte insatisfecha; de realizarse la denuncia y se llegase a encontrar aun en curso algunos de los programas o proyectos, los mismos no serán afectados y podrán terminar su ejecución a menos que las partes decidan lo contrario. Otro aspecto que se considera relevante es el anexo del Acuerdo, a pesar de no formar parte del articulado del Acuerdo, debido a que en el mismo se encuentran establecidas las áreas consideradas como prio-

ritarias entre ambas naciones, así como las instituciones encargadas de elaborar y ejecutar los programas o proyectos que están establecidos en el Artículo 1 Objeto de la Cooperación del Acuerdo Complementario

En resumen, los temas tratados con anterioridad son los más relevantes y que deben tomarse en cuenta al momento de estudiar un acuerdo general, y en específico el Acuerdo Complementario al Acuerdo Marco de Cooperación en materia Económica y Energética: pues establecen el rango de acción del mismo y enfatizan el cómo va a desarrollarse.

CONCLUSIONES

Los efectos de las relaciones comerciales se evidencian no solamente por el establecimiento del Acuerdo Complementario objeto de estudio, sino también, en el incremento del intercambio comercial entre Venezuela y Portugal el cual dejó un saldo a favor en la balanza comercial venezolana para el año 2008.

A su vez, la razón principal que dio origen a las relaciones comerciales entre Venezuela y Portugal, en el año 2008, fue la intención del Gobierno venezolano, en aras de mejorar las condiciones de vida de los venezolanos, a través de nuevas políticas exteriores, propiciando el acercamiento con otra naciones y para este caso, con Portugal en el 2001.

Asimismo, es importante para Venezuela, firmar Acuerdos en diversas áreas, no sólo para incrementar sus relaciones con el extranjero, sino también para mejorar el nivel y la calidad de vida de sus habitantes y aumentar sus beneficios económicos.

De igual manera resulta importante fijar relaciones comerciales con Portugal, ya que como miembro de la Unión Europea, le permite a Venezuela adquirir experiencia en materia de intercambio con los demás Estados miembros de la UE. Cabe resaltar, que Portugal es una puerta de acceso al mercado europeo, y Venezuela es una puerta de acceso al mercado latinoamericano.

La República Bolivariana de Venezuela afianza relaciones comerciales con Portugal, por todos los beneficios obtenidos durante el periodo comprendido entre 2008-2010, localizados en áreas importantes como son: la educación, la social, la económica y la energética.

El producto o rubro por el cual se ha establecido, mantenido, e incrementado las relaciones comerciales en estas relaciones, es el petróleo y sus derivados como producto de exportación, operación aduanera que permitió el aumento de

estas relaciones, y rubro incluido en el Acuerdo; y al aceite de oliva como producto de importación.

Todos los artículos contenidos en el Acuerdo, son vitales para la buena ejecución, más sin embargo, existen ciertos artículos que resaltan del resto por el contenido y el ámbito de aplicación o ejecución de estos. Razón por la cual, en materia jurídica, los artículos que resultan destacables, son los concernientes a: a) Objeto del contrato; b) Competencia técnica; c) Inversión; d) Comisión de seguimiento; e) Otros derechos y obligaciones; f) Solución de controversia y g) Vigencia y denuncia. Los cuales determinan la razón del Acuerdo, la manera de actuar, las áreas en las que se hace referencia y quienes velaran por su cumplimiento, la no exoneración de otras obligaciones y derechos, los mediadores en una situación conflictiva y la duración y término del Acuerdo.

A modo de resumen y para finalizar, se establece entonces que debido a las intenciones del Gobierno venezolano, se han visto beneficiado sus ciudadanos de una manera razonable, en materia social, educativa, económica y energética, el establecimiento de relaciones comerciales con la República Portuguesa. Dando como ejemplo el Acuerdo que fue objeto de estudio, el cual de pie o base a que surjan otros Contratos entre las instituciones de cada país para dar cumplimiento al Acuerdo mencionado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (1994) *Economía internacional, teoría y política*, McGraw-Hill, Madrid.
- Nieto, A. y Francisco Iglesias (2000), *La Empresa Informativa*, Ariel SA, Barcelona, España.
- Venezuela y Portugal (2008), "Acuerdo Complementario al Acuerdo Marco de Cooperación entre la República de Venezuela y la República Portuguesa, en materia de Cooperación Económica y Energética entre la República Bolivariana de Venezuela y la República Portuguesa", *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 38.988, agosto 6, Caracas.
- Asamblea Nacional Constituyente (1999), *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*, Gaceta Oficial No. 36.860, 30/12, Caracas.
- Hugo Chávez Frías (2007), Proyecto Nacional Simón Bolívar. Primer Plan Socialista Desarrollo Económico y Social. 2007-2013, Presidencia de la República, Caracas.
- Solares Gaité, A. (2010) *Integración. Teoría y procesos. Bolivia y la integración*, www.eumed.net/libros/2010e/814/, consultado: 15-10-2010.

SUBSIDIOS ESTATALES Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN ARGENTINA: UN REPLANTEO DEL PROBLEMA A LA LUZ DEL CASO ARCOR

Verónica Baudino¹

HISTORIADORA, BECARIA DE CONICET

Resumen:

El presente trabajo tiene como objeto el análisis de la correspondencia existente entre la capacidad exportadora de los capitales y la magnitud de subsidios recibidos por las empresas. Para avanzar en la explicación del problema se estudiará como caso testigo a Arcor, una empresa nacional que logró erigirse como líder mundial de la industria de los caramelos. Las conclusiones que se desprenden del análisis histórico muestran que no es mecánica la correspondencia entre aquellos capitales subsidiados y su capacidad exportadora. Es así que consideramos pertinente se pondere la competitividad de las diferentes empresas y ramas como el elemento distintivo en vez de la relación con el Estado a partir de la obtención de subsidios.

Palabras claves: Subsidios, Arco, exportaciones.

En los últimos veinte años, los trabajos sobre historia económica reciente tuvieron dos serias preocupaciones. Por un lado, las causas de desaparición de capitales industriales y la poca capacidad de la economía argentina de insertar este sector en el mercado mundial. Por el otro, la aparición de grandes empresas, de un extraordinario tamaño. Se trata de dos formas fenoménicas en las que aparece el problema y que son, aparentemente, contradictorias.

Una de las explicaciones sobre este proceso es que estamos ante el desarrollo de una clase particular, que se reproduce a través de transferencias del sector público, ya sean subsidios, licuaciones de deudas o créditos blandos (Basualdo, 1986 y 2006; Schvarzer, 2000). Es decir, la acumulación de capital, en estas empresas, tiene como fundamento sus vínculos políticos con el Estado. Mediante la elección de los favorecidos, el poder estatal define ganadores y perdedores en la competencia económica. Esta dinámica particular habría inducido al empresariado hacia conductas de tipo especulativa. Como los ganadores no deben invertir, la economía argentina carecería de aptitudes para competir en el mercado mundial. La combinación entre la discrecionalidad política, conducta especulativa e ineficiencia económica sería la clave para comprender la particularidad del capitalismo argentino.

¹ veronicabaudino@yahoo.com.ar

En este sentido, la trayectoria de la empresa Arcor ha despertado menos interés entre los estudios actuales del que uno supondría. En el contexto de una economía orientada principalmente al mercado interno, esta empresa logró posicionarse como líder mundial de la rama de los caramelos. Parece constituir, por lo tanto, una de las pocas excepciones en una economía poco próspera. Su estudio permite avanzar en la comprensión de las causas que explican el sentido de la acumulación en Argentina. A su vez, posibilita determinar si estamos ante un modelo que puede reproducirse a otras ramas o estaríamos ante un fenómeno muy específico.

En este trabajo, intentaremos discutir con aquellas investigaciones que sostienen que el éxito de Arcor es deudor de los estatales. En particular, los recibidos por la empresa en el marco de las leyes de Promoción Industrial de la década de 1980. En esta corriente se inscribe el trabajo de Eduardo Basualdo y Daniel Aspiazu (Aspiazu y Basualdo, 1989), así como el de los autores Martín Schorr y Alejandro Wainer (Schorr y Wainer, 2006). A su juicio, Arcor desarrolló una estrategia de instalación de empresas bajo regímenes de Promoción Industrial que le habría permitido alcanzar un alto nivel de acumulación.

Proponemos, entonces, poner a prueba dichas hipótesis a partir de la comparación del caso Arcor con la trayectoria de las empresas que recibieron igual o mayores subsidios que éste. Para tal fin expondremos los resultados de los diferentes mecanismos de transferencia: las leyes de Promoción Industrial, los subsidios a las exportaciones y la Licuación de Deuda Externa Privada iniciada en 1982. No discutimos la importancia de los subsidios estatales para garantizar la reproducción de los capitales, sino que éstos constituyan la explicación última de su éxito o fracaso. En efecto, el objetivo es ponderar si existe una correspondencia entre los montos recibidos por las diferentes ramas de la industria y empresas y su capacidad exportadora, expresión del grado de desarrollo y competitividad de los capitales.

MARCO LEGAL Y MECANISMOS DE TRANSFERENCIA DE LOS PRINCIPALES SUBSIDIOS ESTATALES

Con el propósito de medir adecuadamente la importancia de los subsidios en la acumulación de capital en la Argentina, no sólo hay que prestar atención a los montos de las transferencias, sino a los mecanismos por los cuales se hacen efectivos. Para ello es necesario partir del análisis de las leyes de Promoción Industrial.

a. Leyes de Promoción Industrial

El momento en que la política de Promoción Industrial cobró mayor relevancia fue la década de 1970, mediante la sanción de las leyes 20.560, de 1973, y 21.608, de 1977.

La ley 20.560 tuvo como objetivo explícito la expansión y consolidación de la industria de propiedad nacional, así como la descentralización geográfica industrial. A su vez, se propuso mejorar la estructura de costos de la industria existente para facilitar su crecimiento. Los instrumentos para su realización fueron fiscales. Por un lado, los aportes del Estado (subsidijs directos) y medidas fiscales (exenciones impositivas). Por otro lado, se implementaron instrumentos financieros como los créditos a mediano y largo plazo con tasas de interés y condiciones preferenciales. El Estado obraba como garante, mediante el BANADE (Banco Nacional de Desarrollo, institución continuadora del Banco Industrial a partir de la década de 1960), que también otorgaba avales para la obtención de créditos del exterior destinados a la adquisición de bienes de capital que no pudieran producirse en el país.

A su vez, de esta ley nacional se derivan decretos que legislan los regímenes de promoción regional y sectorial. Los decretos 575/74, 2140/74, 893/74 y 1238/75 otorgaban dos tipos de beneficios: un régimen crediticio especial a través del BANADE; la exención impositiva para las empresas y los inversionistas. Estos mecanismos consistían en la desgravación de la materia imponible en los impuestos a las ganancias, a los capitales y al patrimonio, por diez años desde la puesta en marcha de la planta; la desgravación del 100% de la materia imponible en los impuestos y el patrimonio en los ejercicios cerrados entre la fecha de aprobación del proyecto y la puesta en marcha del mismo; la exención por 10 años del IVA; la exención parcial o total del pago de derechos de importación de bienes de capital; la exención total del impuesto a los sellos sobre los contratos de la sociedad por diez años.

Entre los proyectos sectoriales se encontraba el decreto 592/73, referente a la industria petroquímica. En relación a la industria siderúrgica, el decreto 619/74, tenía por objetivo lograr el autoabastecimiento y exportar. Por último, la ley 21.608 enunciaba como objetivo explícito del nuevo régimen de Promoción Industrial la expansión de la capacidad industrial del país, fortaleciendo la participación de la empresa privada en este proceso. A su vez, procuraba fomentar la mejora de la eficiencia de la industria por modernización, integración, fusión, economías de escala y cambios en su estructura para que adapten sus costos a los niveles internacionales.

Los instrumentos de aplicación eran, por un lado, tributarios, que consistían en la exención, reducción, diferimiento en el pago de tributos y amortizaciones aceleradas de bienes de uso por períodos determinados en forma parcial o total (esta última reducía el impuesto a las ganancias). Por otro lado, se otorgaban facilidades para la compra, locación o comodato de bienes de dominio privado del Estado (por ejemplo, terrenos fiscales). A su vez, disminuían los derechos de importación a mercaderías producidas en el país como consecuencia de una actividad promovida, estableciendo escalas decrecientes que estimulen la productividad y la eficiencia.

Con respecto a los regímenes regionales, se emitieron decretos para La Rioja, San Luis, Catamarca y Tucumán. Sus beneficios radicaban en la exención del 100% del Impuesto a las Ganancias, al Impuesto a los capitales y al IVA, la liberación de derechos de importación y el diferimiento de la mayoría de los impuestos nacionales para los inversionistas.

Asimismo, pueden incluirse los subsidios a las exportaciones como parte de los instrumentos de fomento a la industria. Desde 1960, Argentina entregó beneficios a las exportaciones en diversas formas:

- a. Las políticas fiscales en juego son el reintegro, el *draw back* y el reembolso. El primero de ellos consistía en una restitución de los impuestos internos sobre el producto exportado (se percibe en efectivo). El segundo, en la devolución de los impuestos pagados por la importación de bienes para consumo (se percibe como un crédito). Por último, el tercero restituía en forma parcial o total los tributos interiores (era una combinación de los dos beneficios anteriores). Los impuestos internos refieren a Impuestos al sello, ganancias, ingresos brutos. No incluye el IVA, ya que no es un costo porque no es una balanza de débito y crédito.
- b. Las políticas financieras, según Kosacoff (Kosacoff s/f), consistían en generar, por un lado, una corriente de financiación a la actividad exportadora y, por otro, adecuar los costos locales a los parámetros internacionales, a fin de tornar competitivas a las manufacturas argentinas. Operaban tres tipos de créditos: financiación de la producción local, de la venta externa y por último de los compradores externos en operaciones importantes y a largo plazo. Los fondos de estos préstamos provienen del BCRA (Banco Central de la República Argentina), y en este sentido estaban sujetos a las disponibilidades reales con las que cuenta el BCRA antes que a las políticas promocionales estrictamente. La prefinanciación se destinaba a la producción interna de bienes, y solía tener una tasa de interés del 1% anual. La financiación beneficiaba al exportador desde que éste embarcaba la mercadería hasta que cobraba la exportación. La tasa de estos préstamos no excedía el 6,5% anual. La post financiación constaba de exenciones para SOMISA y

Propulsora, incentivos a las exportaciones de plantas llave en mano, donde se incluían los equipos, gastos de montaje, etc., y un sistema de reembolsos, entre los que se encontraba el reintegro adicional por devolución del sobre costo del azúcar local.

Concluimos del análisis de las leyes y de la forma efectiva en la que se llevaron adelante, que la principal forma de transferencia fue la impositiva. Es decir, los beneficios se otorgaban mediante la exención del pago de impuestos sobre los montos efectivamente invertidos, sobre el valor producido, etc. Por lo tanto, sólo los capitales que invertían gozaban de beneficios estatales. No implica que invirtieran en tecnología de punta. No obstante, el mecanismo de transferencia vigente preveía que no se otorgaran beneficios sin que mediara la inversión y producción de mercancías. Por lo tanto, no se alentaba la especulación ni el derroche. Quien tuviera una mayor escala de producción real podía obtener mayores beneficios y no al revés.

b. Licuación de deuda privada externa

La estatización de la deuda externa privada fue el resultado de una serie de medidas instrumentadas por el Banco Central. Fue consecuencia del reclamo de los capitalistas que veían incrementada su deuda debido a la creciente inflación. En consecuencia, se pusieron a la venta seguros de cambio que el empresario compraba (si lo deseaba) y que garantizaba el mantenimiento del tipo de cambio vigente en el momento en que había contraído la deuda con los bancos extranjeros. A cambio, el BCRA le cobraba una prima de garantía que durante 1981 se fijó en 40% del tipo de cambio por la autoridad monetaria, y luego se determinó sobre la base de la evolución de los precios mayoristas deducida la inflación internacional (el seguro le costaba al deudor el 40% del precio oficial del dólar).

Dado que esa garantía evolucionó muy por debajo de la inflación, el Estado terminó absorbiendo gran cantidad de deuda. El mecanismo fue la emisión de sucesivos seguros de cambio a una prima de garantía cada vez más reducida. Los deudores compraban estas primas que emitía el BCRA, pagando cada vez menos de la deuda que habían contraído en dólares. Este proceso se dio entre 1981 y 1982 e incluyó con este mecanismo el 70% de la deuda privada. En 1982, ante un nuevo vencimiento de las deudas se puso en marcha la estatización de la deuda externa privada mediante la comunicación "A" 251 del BCRA, transformándola en deuda pública y modificando el cronograma de vencimiento de las obligaciones que tomó a su cargo. El último paso fue la capitalización de deuda externa que contaba con los seguros "A" 532, en el año 1984.

De acuerdo con los cálculos realizados por Eduardo Basualdo (Basualdo, 2006: 180-182), el subsidio otorgado a los deudores por el BCRA fue del 80,3% del monto de la deuda de cada empresa.

RESULTADOS DE LOS MECANISMOS DE SUBSIDIO ESTATAL

Las fuentes disponibles, de tipo secundarias², permiten aproximarnos a los subsidios recibidos por los capitales desde dos variables: por rama de la industria y por empresa. La primera variable se presenta como la más abarcativa y, por ende, indicativa de la orientación general de los beneficios. Para su análisis tomaremos las Leyes de Promoción Industrial, así como también los subsidios a las exportaciones. El enfoque por empresa lo reconstruiremos mediante los datos consignados en la bibliografía sobre las Leyes de Promoción Industrial, que indican las empresas más favorecidas, así como las sumas por ellas recibidas, aunque en algunos casos no están disponibles sus montos. No obstante, el panorama de esta variable será completado a partir las referencias del informe sobre la deuda del Banco Central del año 1985.

a. Vinculación entre las ramas más beneficiadas y las tendencias exportadoras

Entre los proyectos con puesta en marcha total, el porcentaje de las inversiones subsidiadas de cada rama fue la siguiente: en primer lugar, productos químicos con un 19,2%, luego papel imprenta y publicaciones con 18,3%, minerales no metálicos con 15,3 %, industrias metálicas con 15,1%, textiles y cuero con 14,9 %, alimentos, bebidas y tabaco con 8,2%, maquinarias y equipo con 6,7% y, en último lugar, madera y muebles, 2,4%. Estas cifras muestran la distribución general hacia las distintas ramas, pero no la cantidad de proyectos beneficiados. Al analizar el porcentaje de las inversiones subsidiadas observamos que las ramas más beneficiadas, como la de los minerales no metálicos, la industria de la madera y muebles y las industrias metálicas, son las que menos proyectos del total beneficiaron. Así, las industrias más favorecidas presentan una distribución a su interior de las inversiones concentrada en menos proyectos en comparación con las ramas menos beneficiadas. Entonces, puede estimarse que cada proyecto puesto en marcha de la industria de minerales no metálicos, con el 19% de las

²A nivel estatal no se encuentra disponible un archivo de las transferencias estatales al sector privado. Documentación que debería estar al alcance de los investigadores, como los resultados de la Promoción Industrial, es retaceada por la Secretaría de Industria si uno no pertenece a una institución de renombre; inclusive cuando se obtiene un permiso oficial, existe una legislación que protege la información de determinadas empresas. A su vez, el acceso a los balances archivados en la Inspección de Personas Jurídicas requiere de la previa autorización de la empresa.

inversiones distribuidas en 29 proyectos, recibió un subsidio mayor que, por ejemplo, cada empresa de la rama de los alimentos, que representó el 8% de las inversiones totales, repartidas en 54 proyectos. Por su parte, el grado de concreción general de los proyectos oscila en torno al 30%, siendo las industrias metálicas las de mayor nivel de efectivización de los proyectos aprobados, con el 54% (ver cuadro 1).

A su vez, es preciso considerar los subsidios a la exportación recibidos por cada sector, ya que fue un instrumento adicional de promoción a los capitales. La fuente *Guía Práctica del Exportador e Importador*, que incluye la discriminación de derechos y reembolsos a todas las ramas exportadoras, evidencia que las ramas más subsidiadas durante el período 1977-1990 fueron los textiles, las industrias de acero (tubos sin costura), las maquinarias y equipos y los aparatos eléctricos. Entre las industrias menos subsidiadas se encuentran la caramelera, aceitera, molinera, láctea y por último, la maicera (ver cuadro 2).

Cuadro 1. Proyectos con puesta en marcha total en 1983. Relación con los proyectos aprobados ente 1974-1983 (en millones de pesos y porcentajes)

División Industrial	Proyectos con puesta en marcha total (PMT)			Relación de los PMT con proyectos aprobados (de cada rama)		
	Proyectos – Cantidad (%)	Personal ocupado	Inversión	Proyectos	Personal ocupado	Inversión
Alimentos, bebidas y tabaco	54-16,8%	3264-17,8%	151449-8,2%	54,5	42,5	38,4
Textiles, confecciones y cuero	97-30%	4504-24,6%	273951-14,9%	52,7	32,3	35,7
Madera y muebles	21-6,5 %	1358-6,9%	44114-2,4%	46,7	33,3	13,8
Papel, imprenta y publicaciones	7-2,2%	847-4,6%	334177-18,2%	38,9	37,8	30,6
Productos químicos	47-14,6	1891-10,3%	353904-19,2%	58,7	35,5	22,4
Minerales no metálicos	29-9%	1617-8,8%	280983-15,3%	45,3	31,9	24,4
Industrias metálicas	13-4%	2270-12,4%	277183-15,1%	59,1	64	54,6
Maquinaria y equipo	52-16,2%	2669-14,6%	122487-6,7%	53,1	39,3	42
Total	322-100%	18332-100%	1838586-100%	52,3	37,7	30,1

Fuente: Azpiazu (1986).

Cuadro 2. Subsidios efectivos a las exportaciones (1977-1990),
porcentajes efectivos sobre el valor FOB

Subsidios a las exportaciones		(Porcentajes)												
Año		1977	1978	1979	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Nomen- clatura	Mercancía	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
4	Lácteos	-17	-17	0	7	0	10	-1,5	-16	-17	-6,5	-1,5	-16	-10
10	Maíz	0	0	0	0	-25	-25	-26	-16	-17	-1,5	-1,5	-31	-18
15	Aceite	0	0	10	10	-10	0	-22	-24	-21	-26	#	-19	-18
19	Molinería (Fideos)	15	15	15	20	0	0	25	#	-10	0	-1,5	-30	-10
25	Cemento	10	10	10	20	0	20	0	#	-10	-10	0	-10	0
38	Industria Química	-5	10	20	20	20	20	25	-6	-5	10	10	-10	10
40	Productos de Caucho	-25	0	20	20	25	-15	25	-6	-6	10	10	-35	10
41	Cuero	-28	-28		25	-15	0	-26	-39	-49	-29	-29	-20	-24
44	Madera	-7	-7	-13	0	-10	20	5	-16	-16	-10	-1,5	-21	-10
48	Papel	20		20	20	20	20	10	#	0	12,8	12	-21	12,5
51	Textiles	60	60	65	67,5	20	-22	25	#	0	10	10	-10	10
53	Lana	-18	-8	-8	0	-20	12	-23	#	-29	-18	-10	-31	-15
64	Calzado	25	25	25	25	15	20	20	#	-5	12,5	12,5	-8	12,5
73	Acero (tubos sin costuras)	15	15	25	25		20	25	#	4	12,4	12,5	-8	10
84	Maquinaria y equipo	35	35	35	70	20	20	25	#	0	15	15	-5	15
85	Aparatos eléctricos	35	35	35	70	10	#	#	#	0	15	15	-5	15
17	Caramelos	12	15	15	15	5	-20	-1	0	0	0	5	5	5

Información no disponible.

Fuente: Elaborado en base a la Guía Práctica del Importador y Exportador, varios años.

La tendencia se confirma al incorporar al análisis el informe del FMI (1986). Aunque para un período más acotado que la Guía Práctica, la fuente del FMI es más completa porque calcula la tasa efectiva de subsidio a las exportaciones teniendo en cuenta los beneficios fiscales y financieros, la sobrevaluación del tipo de cambio y los impuestos a la exportación. Cabe aclarar que muchos de los subsidios, en sentido estricto no lo son, ya que constituyen reembolsos de los impuestos indirectos incorporados en el valor FOB de exportación (es el precio de exportación de las mercancías).

Los resultados de los cálculos del FMI evidencian que en general durante los años 1980 a 1984 los distintos sectores tuvieron saldos negativos en términos impositivos. Es decir, pagaron mayores impuestos a la exportación que las exenciones recibidas. Sin embargo, hay diferencias en el promedio de los gravámenes aplicados a cada sector. La proporción en que cada uno los sectores fue beneficiado se presenta en el Cuadro 3 por orden de importancia.

Cuadro 3. Subsidios efectivos a las exportaciones 1980-1984. ⁽¹⁾
Porcentajes del valor exportado

<i>Promedio 1980-84</i>	<i>Rama de la industria</i>	<i>1980</i>	<i>1981</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1984</i>
14,33	Maquinaria y aparatos eléctricos	-33	-21	121,03	21,43	10,91
4,08	Madera y muebles	-34	-31	85,81	23,6	4,26
-1,22	Minería y petróleo	-49	-44	92,4	22,73	-6,22
-2,55	Productos de caucho	-44	-31	7,06	20,53	10,22
-2,97	Papel e imprenta	-32	-27	42,52	19,54	8,05
-3,75	Maquinaria no eléctrica	-25	-20	17,16	21,47	10,27
-3,92	Material de transporte	-37	-8	5,17	23,14	7,36
-6,19	Sustancias químicas industriales	-40,6	-30,6	17,35	16,07	5,76
-6,83	Productos metálicos	-35,1	-26	5,01	22,94	10,31
-7,45	Industria metálica básica	-38,8	-28,8	3,16	17,31	11,99
-8,41	Pescados y mariscos	-41,8	-23,4	1,25	12,85	0,64
-9,2	Minerales no metálicos	-41,1	-29,0	6,42	82,47	7,75
-10,07	Textiles	-30,5	-9,51	4,45	21,85	9,72
-12,39	Manufacturas	-41,9	-35,5	4,43	14,57	0,57
-12,99	Equipo profesional y científico	-30,8	-22,4	4,79	20,63	10,27
-13,5	Otros productos químicos	-39,7	-30,0	6,38	18,88	8,06
-14,72	Alimentos	-45,5	-40,4	0,6	12,59	-2,78
-16,31	Otros productos agropecuarios	-47,1	-33,4	-3,68	11,19	-3,82
-17,55	Cuero	-31,9	-25,5	3,74	18,52	3,03
-17,65	Bebidas y tabaco	-50,5	-45,8	-5,23	14,22	-3,63
-19,36	Otras industrias manufactureras	-40,9	-23,1	33,11	30,14	7,16
-22,03	Refinación de petróleo y carbón	-52,3	-48,3	-7,07	9,8	-6,22
-24,92	Algodón	-50,6	-40,7	-2,94	13,86	-4,96
-29,75	Lanas	-47,8	-43,2	-19,47	-5,5	-16,7
-31,06	Semillas oleaginosas	-55,2	-47,8	-16,99	-0,2	-23,2
-32,21	Agricultura, ganado y pesca	-53,3	-52,7	-21,66	-8,4	-22,7
-33	Pieles y cueros	-54,6	-45,6	-16,38	-23,61	-15,6
-34,13	Carnes	-50,3	-55,5	-18,5	-7,59	-15,9
-35,78	Cereales	-53,34	-54,24	-32,06	-11,79	-28,6
-39,54	Resto	-52,3	-48,3	-7,07	9,8	-6,22
	Memorando (Porcentajes)					
	Sobrevaluación cambiaria ⁽²⁾	52,34	48,36	7,07	-9,8	6,22
	Impuesto a expo/expo total	1,02	4,43	9,01	11,11	9,89
	Subsidio a la expo/expo total ⁽³⁾	5,75	7,17	6,92	2,33	3,9
	Expo beneficiadas/expo total ⁽⁴⁾	34,76	31,1	27,92	11,58	...

Fuente: (1986).

1) Incluye subsidios fiscales, financieros y cambiarios

2) Calculada respecto a la tasa real efectiva promedio de los años 1982, 1983, 1984 y 1985

3) Incluye subsidios fiscales y financieros

4) Exportaciones beneficiadas con subsidios financieros y fiscales

Se observa que las llamadas industrias de base o metalmecánicas fueron las más beneficiadas, con una diferencia muy amplia en relación al resto de las ramas. El sector de productos "no tradicionales" son los más favorecidos, en detrimento de los derivados del agro, que deben pagar los mayores gravámenes. A su vez, dentro de este último subgrupo, los productos agrícolas industrializados obtuvieron una mayor ventaja sobre los que menor transformación en el proceso productivo sufrieron.

Por otra parte, si consideramos no ya el promedio de los cinco años, sino cada año, se evidencia que el pasaje de la sobrevaluación a la subvaluación cambiaria³ implicó, sobre todo para los bienes no derivados del agro, un fuerte aumento en los subsidios en 1982, seguido de una disminución en 1983. Es decir, se pasó de gravámenes a subsidios efectivos.

Comparando los datos de los subsidios efectivos con la evolución de las exportaciones de las diferentes ramas, vemos que la relación es inversa: las ramas menos subsidiadas con incentivos a las exportaciones son las de mayor peso en las exportaciones. En este sentido, los alimentos, con un gravamen de alrededor del 14% del valor del producto representan el 50% del total de las exportaciones, mientras que las metalmecánicas, con un subsidio del 14%, es decir el doble que la rama de los alimentos, sólo representan el 5% del total de las exportaciones.

Si se toma con punto de comparación las inversiones aprobadas por rama de la producción que gozaron de los beneficios de la Promoción Industrial, resalta que los productos químicos fueron los más subsidiados, seguidos por las industrias del papel y textil. Sin embargo, estas ramas tienen una participación en las exportaciones muy inferior a la de los derivados agrícolas, que figuran entre los proyectos menos subsidiados. El único caso que parece comportarse diferente es el de la rama de las maquinarias y equipo, las menos beneficiadas sólo si tomamos la Promoción Industrial, pero la más favorecida si además incluimos los subsidios a las exportaciones.

³ Es decir, la relación del precio del dinero con respecto a su valor real expresado en dólares. Los porcentajes están consignados en los puntos 2 y 3 del Memorando del cuadro 4.

Cuadro 4. Evolución de las exportaciones argentinas 1980-1984
(en millones de dólares corrientes)

<i>Promedio de exportaciones 1980-1984</i>	<i>Rama industrial</i>	1980	1981	1982	1983	1984
8.152	Total	8.021,40	9.143	7.624,90	7.863,30	8.107,40
4.530,38	Productos agrícolas	4.318,70	5.246,40	4.070,10	4.631,90	4.384,80
3.522,86	Manufacturas	3.607,20	3.691,40	3.523,20	3.180,50	3.612
2.283,52	Cereales	1.631,50	2.830	1.822,20	2.894,10	2.239,80
1.700,26	Alimentos, bebidas y tabaco	1.758,70	1.523,30	1.359,90	1.752,60	2.106,80
818,4	Productos químicos	672,3	1.033	957,7	726	703
768,14	Otros productos	889,5	718,4	864,7	728,1	640
619,15	Semillas y oleaginosas	671,4	648,2	459,7	365,7	952,5
528,08	Carne	686,9	667,6	598,8	430,1	257
429,84	Petróleo	279,7	622	551,8	348,8	346,9
424,18	Maquinaria y equipo	524	479	575,3	302,7	239,9
351,7	Industria química básica	285,5	420,2	462,4	293,9	296,5
252,88	Lana	288,9	337,4	233,7	188	216,4
106,78	Textiles y cuero	233,1	120,5	86,2	51,8	42,3
78,26	Algodón	150,5	44,8	91	25,9	79,1
65	No clasificadas	59,9	169,7	1,7	1,1	92,6
50,12	Papel e imprenta	69,3	57,7	47	39,1	37,5
28,34	Minería	35,6	35,5	29,8	22,8	18
18,08	Minerales no metálicos	27,6	23	20,8	9,2	9,8
15,62	Otras industrias	30,3	31,8	10,5	3,2	2,3
3,94	Madera y muebles	5,7	2,9	3,5	1,9	5,7
		1980	1981	1982	1983	1984
Estructura (porcentaje)						
	Productos agrícolas	53,8	57,4	53,4	58,9	54,1
	Manufacturas	45	40,4	46,2	40,4	44,5
	Alimentos	21,9	16,7	17,8	22,3	26
	Productos químicos	8,4	11,3	12,6	9,2	8,7
	Maquinaria y equipo	6,5	5,2	7,5	3,8	3
	Otros	8,2	7,2	8,3	5,1	6,8
(Porcentaje)						
Memorando						
	Sobre valuación cambiaria	52,3	48,4	7,1	-9,8	6,2
Variación en precios						
	Unitarios de exportación	16,7	1,3	-15,5	-10,4	5,6

Fuente: Informe FMI, (1986).

Entre los años 1976 y 1981, la rama de los caramelos fue compensada con un 18% sobre el valor FOB. En 1982, recibió reembolsos por el monto de 5%. En todo este período no se le aplicaron derechos de exportación; excepto en el año 1983, cuando se le impuso un gravamen del 20% sin ninguna compensación. En 1984 debió pagar derechos por el monto del 1%, sin compensación alguna. En los años 1988, 1989 y 1990 recibió compensaciones por el 5%, en 1995 del orden del 15%, en el 2000, del 10% y en los años 2002 y 2005, del orden del 1% (Guía Práctica del Importador y Exportador, varios años).

Los créditos otorgados por el Banco Industrial siguen un patrón similar al resto de los subsidios analizados. De acuerdo con Marcelo Rougier (2004), la participación de cada rama en los préstamos fue en primer lugar los textiles (20%) luego maquinarias (15%), alimentos (14%), metales (9%) y en último lugar químicos y construcción (6% cada uno). Esta dispersión se repite en los capitales beneficiados por el BANADE. La distribución sectorial de los créditos evidencia un beneficio igualitario para los alimentos, las fábricas de maquinaria y de metales, con un 20% del total de los subsidios. El 14% de las transferencias benefició a las industrias textiles, mientras que el papel y los productos químicos fueron favorecidos con el 6% y el 9% respectivamente del total de los créditos.

b. Vinculación entre subsidios y capacidad exportadora por empresa

En este acápite intentamos poner a prueba la hipótesis que vincula éxito económico (es decir, crecimiento) con subsidios estatales mirando directamente a las empresas subsidiadas. Creemos posible demostrar la inexistencia de una vinculación directa entre los subsidios recibidos y la competitividad internacional, el mejor indicador de éxito económico.

b.1. Leyes de Promoción industrial

Dentro de los 50 proyectos que efectuaron las inversiones autorizadas más importantes bajo el régimen de Promoción Industrial, predominaron las empresas productoras de mercancías petroquímicas, siderúrgicas y cementeras. Entre ellas sólo un porcentaje menor constituyen capitales exportadores. El cuadro 5 detalla las sumas de los proyectos beneficiados por cada capital, a la vez que expone lo otorgado a Arcor, figurando en el puesto 15.

Cuadro 5. Principales proyectos instalados con beneficios de Promoción Industrial (1986)

<i>Inversión autorizada</i>	<i>Proyecto</i>
583.620.000	Celulosa Argentina (3 proyectos)
326.368.000	Petroquímica Austral
301.200.000	Indupa
295.561.000	Acindar
276.803.000	Cementera Sta Cruz
130.660.000	Juan Minetti
114.725.000	Polisur
111.170.000	Petroquímica Comodoro Rivadavia
95.944.000	Petroquímica Bahía Blanca
90.561.000	Monómeros Vinílicos
89.000.000	Cementos NOA
82.943.000	Resinfor
80.000.000	Petroquímica Río III
80.000.000	Fertineu
77.000.000	Arcor
68.939.000	Petroquímica Cuyo
61.300.000	Cementera San Juan
57.250.000	Atanor
50.524.000	Durafen-Fenargen
27.375.000	Monsanto
10.746.000	Petropol
150.924	Induclor
142.587	Siderurgia del Sur
115.712	Corporación Cementera Argentina
#	Impagro
#	Alto Paraná
#	Papel de Tucumán
#	Lumbreras SA
#	Loma Negra
#	Galapesca
#	Madera Aglomerada Misiones
#	Tejidos Argentinos
#	Alimentaria San Luis
#	Tejidos Argentinos del Noroeste
#	Uzal Industrias Textiles
#	Industrias Argentinas de Climatación
#	Aglomerados salta
#	Cerámica Zanon
#	Revestimientos Neuquén
#	API Antártica Pesquera Industrial
#	Glucovil
#	Compañía Gral. Fabril Financiera
#	Vía Lorenz
#	Olimex
#	Calzar
#	Talleres Met. Barari
#	Alpesca

#Información de monto de inversión no disponible

Fuente: Elaboración propia en base a Aspiazú y Basualdo (1989).

b.2. Estatización de deudas privadas

El informe del Banco Central sobre Deuda Externa, del año 1985, incluye a todas las empresas que habían contraído hasta esa época deuda externa privada. De este extenso documento, seleccionamos los principales deudores, así como también empresas con menores montos pero significativas en la economía argentina. A su vez, incorporamos al análisis a las empresas de la rama de las golosinas que compiten con Arcor. Excluimos de la selección a los bancos.

Establecimos una clasificación que comprende en primer lugar a las empresas con deudas privadas superiores a los 100.000.000 de dólares. En este grupo se encuentran: Acindar, Sevel, Swift, Juan Minetti, Autopistas Urbanas, Astra Petróleo, Alpargatas, Aluar, Alto Paraná y Acindar. De estas 10 empresas, 7 son capitales nacionales y 3 extranjeros. Así como las sumas de sus deudas condonadas, los destinos de estos capitales nacionales fueron bastante similares: Acindar, la segunda empresa más beneficiada (con 600.000.000 de dólares) culminó la venta de sus activos a capitales extranjeros en el año 2008, así como otras 4 empresas de las 7 nacionales. Por otro lado no todas las empresas de este primer grupo exportan mercancías. Su incapacidad para competir en el mercado internacional sugiere que hay que indagar en las características de cada rama para ver su dinámica, ya que aun ante subsidios similares, los capitales tienen evoluciones diferentes.

En un segundo grupo, nucleamos a las empresas que, para el año 1985, tenían entre 30.000.000 y 100.000.000 de dólares. Arcor integra este grupo junto a Astilleros Alianza, Pescarmona, Ford, Suchard, Shell, Ventura Mar del Plata, Alianza Naviera, Pirelli, Esso, La Fenice, Indupa, Arpemar, Volkswagen, Honda, Ducilo, Atanor, Italgrani, Argenbel y Alpezca. La mayoría de este grupo pertenece a capitales extranjeros. De los capitales nacionales pertenecientes a este grupo sólo quedan en pie Arcor y Pescarmona, que fueron beneficiados con cantidades muy dispares de subsidios: Arcor con 40 millones y Pescarmona con 89 millones de dólares.

El último grupo está conformado por miles de empresas con deudas entre 1.000.000 y 30.000.000 de dólares, entre las que se destaca, por un lado a Techint, Bayer, Johnson & Johnson, Coca Cola y Kodak. La única empresa nacional es Techint, cuya capacidad competitiva parece no haber sido perjudicada por no estar entre las empresas con mayor condonación de deuda privada. Por otro lado, llamamos la atención sobre las competidoras de Arcor, entre ellas Suchard con una deuda de 24.000.000, Georgalos con 6.500.000, Terrabusi con 2.800.000 y Bagley con 721.000 de dólares.

Cuadro 6. Principales deudores privados de deuda externa año 1985.
Miles de dólares

<i>Deudor</i>	<i>Total deuda capital+interés</i>	<i>Rama de la producción</i>	<i>Nacionalidad</i>
	<i>Miles de usd</i>		
Autopistas Urbanas	951.184	Construcción	Argentina
Acindar	649.149	Acero	Hoy brasilera
Alto Paraná	424.835	Forestal	Hoy chilena
Alpargatas	227.438	Calzado	Hoy EEUU
Juan Minetti	172.506	Cemento	Hoy suiza
Aluar	162.811	Aluminio	Argentina
Sevel Argentina	124.142	Automotriz	Hoy francesa
SWIFT	114.747	Frigorífico	EEUU
IBM Argentina	108.513	Software y servicios	EEUU
ASTRA Petróleo	102.646	Petróleo	Española
Astilleros Alianza	95.721	Embarcaciones	Panameña
Pescarmona	89.040	Metalúrgica	Argentina
Alianza Naviera Argentina	81.943	Embarcaciones	Cerrada
Ford	80.420	Automotriz	Inglesa
ASTRA 1	58.888	Petróleo	Española
Pirelli	56.074	Cables, neumáticos	Italiana
ESSO	54.508	Petróleo	EEUU
Indupa	45.392	Petroquímica	Hoy belga
Arpemar	44.435	Pesquera	Argentina
Volkswagen	42.842	Automotriz	Alemana
Arcor	41.127	Alimenticia	Argentina
Honda Motos	39.213	Automotriz	Japonesa
Ducilo	38.607	Alimenticia	Argentina
Ventura Mar del Plata	38.209	Medias nylon (petroquímica)	Hoy EEUU
Atanor	35.594	Agroquímicos y azúcar	Argentina
SHELL	35.412	Petrolera	Holandesa
Italgrani Plata	33.000	Comercializadora de cereal	Italiana
Argenbel	31.561	Pesca	Argentina
Alpezca	31.221	Pesca	Sudafricana
Suchard	24.046	Golosinas	Suiza hoy EEUU
Techint	20.440	Siderurgia	Argentina-italiana
Bayer	19.909	Farmacéutica	Alemania
Nestle	19.600	Alimentos, golosinas	Suiza
AGA Argentina	16.240	Gases industriales	Hoy alemana
COCA COLA	16.000	Bebidas	EEUU
Algodonera Flandria	14.416	Textil	Argentina
Industrias de Maíz	11.138	Molienda húmeda	Hoy EEUU
Johnson & Johnson	10.603	Industria química, cosmética	EEUU
Kodak Argentina	10.518	Electrónica	EEUU
Agroindustrias Inca	10.153	Frutícola, conservas	Argentina
AGIP Argentina	10.059	Lubricantes	Italiana
La Cantábrica	9.618	Metalúrgica	Argentina
Georgalos	6.584	Golosinas	Argentina
Sasetru	4.478	Fideos, harinas	Argentina
Terrabusi	2.803	Golosinas	Hoy EEUU
La Industrial Alimenticia	1.674	Alimentos	Argentina
La Vascongada	1.076	Lácteos	Argentina
BAGLEY	721	Golosinas	Argentina

#Información no disponible

Fuente: Elaboración propia en base al Informe del Banco Central.

SUBSIDIOS OTORGADOS A ARCOR

Durante sus primeros años, en los '50, Arcor recibió un crédito del Banco Industrial. En el contexto del segundo gobierno peronista, Arcor parece haber sido beneficiado con un préstamo que le permitió instalar su empresa (Zavatero, 2005). A su vez, años después recibió un crédito del Banco Nacional de Desarrollo para instalar la empresa de caramelos Misky en Tucumán (Rougier, 2004). Por su parte, Basualdo y Aspiazu (1989) sostienen que Arcor invirtió en Tucumán, en 1986, mediante la instalación de firmas subsidiarias, 78 millones de dólares, que luego fueron beneficiados mediante exenciones impositivas. Sumado a esto, el proceso de estatización de deuda externa privada financió a Arcor por un monto de 41 millones de dólares (*El periodista*, 1985).

Esta evidencia es suficiente para autores como Schorr, Wainer, Basualdo, Aspiazu; sin embargo, aquellos capitales que recibieron iguales o mayores subsidios que Arcor debieron tener una posición semejante en los mercados en los que compiten, si el elemento por ellos ponderado tuviera un rol determinante.

No obstante, por un lado, en los años posteriores a la instalación de las plantas beneficiadas, cuando el capital en cuestión comenzaba a percibir los beneficios, especialmente durante los años críticos de 1988 y 1989, Arcor no fue una excepción y disminuyó sus exportaciones, a la vez que entró en una crisis financiera que campeó gracias a un crédito conseguido por Domingo Cavallo (N'Haux, 2006), es decir, las transferencias estatales no sólo no implicaron directamente el éxito de la empresa, sino que no generaron una inmunidad a la crisis. Por el otro, una vez comparados los montos percibidos mediante las leyes de Promoción Industrial y subsidios a las exportaciones por Arcor y la rama de la cual es parte, alimentos, con el resto de las industrias, observamos que aún ante iguales o mayores subsidios no se evidencian trayectorias similares. De hecho, Arcor figura en el puesto 14 de los proyectos más beneficiados, y la rama de los alimentos entre las menos subsidiadas. Aún así, Arcor logró convertirse en el líder mundial de la industria caramelera, y los alimentos se encuentran sistemáticamente entre las industrias con mayores exportaciones. En contraposición, las ramas petroquímica y metalmecánica obtienen los mayores subsidios en todas sus variantes y son las que menos exportan.

Asimismo, no puede explicarse el éxito de Arcor sólo por la estatización de su deuda privada, ya que no estuvo entre las empresas más beneficiadas. Este punto además se refuerza con el caso Techint, que "licuó" poca deuda externa comparado con el resto de las grandes empresas, y sin embargo es uno de los principales productores de caños sin costura del mundo. A su vez, varias empresas que se beneficiaron en mayor medida que Arcor no pudieron seguir operando, y debieron ser vendidas a firmas extranjeras, entre ellas Minetti y Acindar. En

tercer lugar, varias de las empresas competidoras de Arcor también estatizaron sus deudas, aunque en menores montos, sin embargo no alcanzaron su competitividad; incluso, en los años donde comienzan a negociarse las estatizaciones y a adquirir los seguros de cambio, Arcor ya superaba en escala y competitividad a estas empresas.

CONCLUSIONES

La evidencia presentada demuestra que Arcor no se halló al frente de las transferencias estatales. Muy por el contrario, parece ocupar renglones secundarios en las preferencias estatales, en relación a las empresas metalmeccánicas. No puede decirse que la empresa líder en la fabricación mundial de caramelos haya obtenido mayor atención estatal que otras mucho menos exitosas en sus ramas. Si bien Arcor necesitó un –tal vez indispensable– primer apoyo estatal para su lanzamiento, ha utilizado esos fondos para la inversión. Los regímenes de promoción industrial y los subsidios no tuvieron a la industria alimenticia entre los más favorecidos. La licuación de deudas no encontró a la empresa en el tope. Tampoco ostenta los primeros lugares en los beneficios otorgados a las exportaciones. Por lo tanto, el secreto de la acumulación de capital en la rama habría que buscarlo en otro lado.

En otros trabajos hemos presentado evidencias que demuestran que la principal ventaja de esta empresa está en el mismo proceso de producción (Baudino, 2008). Los principales costos de producción de la empresa son los salarios (24% del total) y las materias primas (33%) de total. Una comparación internacional de los salarios de los obreros argentinos con respecto a EE.UU. e Inglaterra evidencia un menor costo a favor de Argentina desde 1951 que se profundiza hasta la actualidad. Por otra parte, del análisis del proceso de producción de los caramelos, mercancía con la cual Arcor se posiciona como líder mundial, se concluyó que el insumo central utilizado es la glucosa, jarabe elaborado a base de maíz, que representa el 60% de las materias primas. La comparación internacional de sus costos arroja que Argentina se encuentra entre aquellos países con menores costos de producción. Sumado a esto, observamos que el maíz argentino es un 24% más barato que el de EE.UU. principal productor del mundo. Es decir, un estudio de los costos comparativos de la rama en la cual los capitales se insertan, en este caso Arcor, muestra que allí reside su fuente de éxito, y que en este sentido el resto de las variables como son los subsidios estatales deben examinarse en función de las ventajas o desventajas en el proceso de producción.

Arcor es un caso testigo de la necesidad de estudiar a los capitales en relación a la rama a la que pertenecen, atendiendo a las especificidades del proceso

de producción de sus mercancías en función de establecer en qué reside la ventaja distintiva que ordena el resto de las determinaciones como la aplicación de políticas estatales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Azpiazu, Daniel; Basualdo, Eduardo (1989), *Cara y contracara de los grupos económicos, crisis del Estado y promoción industrial*, Cántaro, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1986), *La promoción industrial en la Argentina, 1973-1983, efectos e implicancias estructurales*, CEPAL, Chile.
- Basualdo, Eduardo (2006), *Estudios de historia económica argentina*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo; Aspiazu, Daniel; Khavisse, Miguel (1986), *El nuevo poder económico en la Argentina de los '80*, Legasa, Buenos Aires.
- Baudino, Verónica (2008), *El ingrediente secreto*, Ryr, Buenos Aires.
- FMI (1986), *Argentina: incentivos fiscales para el fomento del desarrollo*, elaborado por Fernando Sánchez Ugarte y Antonio Zabalza Martí, Washington DC.
- Kosacoff, Bernardo (s/f), "El comercio internacional de manufacturas de la Argentina 1974-1990. Políticas comerciales, cambios estructurales y nuevas formas de inserción internacional", *Documento de Trabajo No. 51*, CEPAL.
- N'Haux, Enrique (2006), Entrevista en poder de la autora, Lic. Verónica Baudino.
- Rougier, Marcelo (2004), *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo 1967-1976*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- Schorr, Martín y Wainer, Andrés (2006), "Trayectorias empresariales diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de ARCOR y Servotron", *Realidad Económica* No. 223, IADE, Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (2000), *La industria que supimos conseguir*, Cooperativas, Buenos Aires.
- Zavatero, Roque (2005), Entrevista en poder de la autora, Lic. Verónica Baudino.

EFICIENCIA TÉCNICA DE INSTITUCIONES PÚBLICAS DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DEL ESTADO BARINAS, VENEZUELA

Hernando J. Garzón¹
UNEFA

SANDRA L. FLORES M.²
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

José O. Flores G.³
UNELLEZ

Resumen:

Con el objetivo de analizar la eficiencia técnica de instituciones públicas de educación secundaria, se estimó la función de producción mediante el modelo DEA. Los principales resultados indican que: 1) En promedio, la eficiencia técnica global fue de 74,0%; 2) La función de producción de las instituciones educativas se ajusta a rendimientos constantes a escala, con un 14,5% de instituciones educativas eficientes, ya que las ineficiencias en la escala de producción no fueron estadísticamente significativas, utilizando esta específica combinación de insumos y productos y 3) La matrícula agregada se puede elevar de 40.955 a 58.584 estudiantes (43,0%) y la tasa de graduación de bachilleres de 14,5% a 20,0 (43,0%), manteniendo igual los niveles actuales de insumos aplicados en dichas instituciones.

Palabras clave: DEA, eficiencia, instituciones educativas públicas, educación secundaria.

1.- INTRODUCCIÓN

En el ámbito mundial, uno de los temas relevantes en el campo de la gerencia de la educación es la medición de la eficiencia de los servicios prestados, que se puede realizar mediante el análisis de la eficiencia de las unidades de decisión educativas (planteles). Los países desarrollados han centrado su atención en evaluar la eficiencia de los procesos educativos debido, primordialmente, a la importancia que tienen sus efectos tanto en la economía como en el bienestar de la sociedad, pues las inversiones en capital humano, la mejora continua de la productividad y los mayores ingresos que reciben las personas más capacitadas son factores decisivos para incrementar la riqueza de un país.

¹ hernandojosegarzon@gmail.com / ² sandralizbethflores@gmail.com /

³ joseovidioflores@gmail.com

Impulsada en gran medida por el crecimiento demográfico y algunas políticas educativas, se ha venido elevando de manera sostenida la demanda de educación secundaria en el país y, particularmente, en el estado Barinas, por lo cual es apremiante la necesidad de incrementar la eficiencia en la utilización de los recursos aplicados en el sector educativo, especialmente en momentos en que las finanzas públicas deben atender problemas no menos urgentes como las demandas de vivienda, salud y atención a damnificados, entre otros. En muchos casos, la asignación de recursos no obedece a criterios técnicos, por lo cual esos planteles estarían operando en niveles subóptimos.

En Venezuela, donde el derecho a la educación tiene rango constitucional, es crucial abordar este tipo de estudios, especialmente en momentos en que, en un entorno globalizado cada vez más competitivo, se continúan suscribiendo acuerdos de integración. A nivel interno, la sociedad aspira a que la calidad de la enseñanza, la eficiencia de la gestión y la equidad en la distribución de sus servicios, sean garantizadas de alguna manera, a fin de disminuir los niveles de pobreza y favorecer la convivencia ciudadana.

Desde la perspectiva de la economía de la educación se han hecho esfuerzos para evaluar la eficiencia de las organizaciones educativas, desarrollando un enfoque que considera el proceso de producción de las escuelas como una función de tipo productivo, que representa la relación técnica entre un conjunto de factores productivos aplicados, que combinados apropiadamente permiten obtener una cantidad de productos (Essid *et al.*, 2010; Thasayaphan, 2010). Esta función de producción, que suele ser desconocida por los tomadores de decisiones del sistema educativo y debe ser estimada con datos imperfectos (Seijas, 2004), determina el máximo nivel de productos obtenibles con una dotación fija de insumos y de tecnología o, también, la cantidad mínima de insumos para obtener un volumen dado de productos.

La presente investigación tiene como objetivo analizar la eficiencia técnica de instituciones públicas que impartieron educación secundaria para el periodo 2009-2010 y que están ubicadas en el estado Barinas, estimando la función de producción mediante el modelo *Data Envelopment Analysis* o Análisis Envolverte de Datos (DEA).

La consecución del objetivo trazado, está estructurado en seis partes: en el primer aparte la introducción, en el segundo aparte se describen los antecedentes, en el tercero los aspectos teóricos relacionados con la eficiencia y la técnica del Análisis Envolverte de Datos, en el cuarto se comenta el marco metodológico aplicado en la investigación, el quinto analiza e interpreta los resultados obtenidos y por último, en el sexto aparte se exponen las conclusiones más relevantes de la investigación.

2.- ANTECEDENTES

En Venezuela, no se reportan investigaciones que hayan aplicado el DEA al sector educativo, por ello se exponen antecedentes de otros países.

Autores como Mancebón y Muñíz (2004) estimaron, mediante el DEA, la eficiencia diferencial para el curso 2001-2002 de los centros educativos secundarios, públicos y privados, de Aragón (España). Las tasas de eficiencia de los centros privados resultaron superiores a la de los públicos, debido a que aquellos tienen menos profesores por cada 100 alumnos.

Murias *et al.* (2008) analizaron la eficiencia de 89 centros de educación secundaria de Galicia (España) a través del DEA; sólo 20 centros se mostraron eficientes y se evidenció que las horas de estudio en casa y el entorno socio-económico de los alumnos influyen en la producción escolar.

Quesada *et al.* (2010) estimaron la eficiencia de los municipios del departamento de Bolívar (Colombia) en la prestación del servicio educativo durante el periodo 2007-2008. Se concluyó que los municipios de Bolívar no hicieron uso eficiente de los recursos que les fueron transferidos mediante el Sistema General de Participaciones.

3.- LA MEDICIÓN DE LA EFICIENCIA Y EL DEA

Adaptando el término de eficiencia de Klasseny *et al.* (1998), se infiere que éste se utiliza en un contexto que engloba la comparación de una institución educativa frente a un estándar, o bien la comparación frente a diferentes planteles del mismo nivel del sistema educativo o de procesos productivos comparables.

Los términos productividad y eficiencia (técnica) son diferentes, aunque frecuentemente han sido utilizados como sinónimos (Miller, 1984). En el primer caso, normalmente se hace referencia al concepto de productividad media de un factor, que alude al número de unidades producidas de un determinado producto (output) por cada unidad empleada de un insumo o input (Álvarez, 2002).

Se pueden distinguir dos tipos de eficiencia (Farrel, 1957):

1. La eficiencia técnica: Consiste en producir lo máximo posible a partir de unos insumos dados, o bien, a partir de un nivel dado de producto, obtenerlo con la menor combinación de insumos.
2. La eficiencia precio: Es la que obtiene aquella unidad productiva que utilice una combinación de insumos que, con el mínimo costo, alcanza una cantidad de producto determinado a unos precios preestablecidos. Debido a que en los centros educativos no llevan registros contables es muy difícil calcular este tipo de eficiencia.

Ambas medidas, combinadas, proporcionan una medida de la eficiencia económica.

La teoría de Farrell se aplica en la práctica utilizando, principalmente, dos metodologías: las aproximaciones paramétricas y las no paramétricas, como el DEA. En el DEA, propuesto por Charnes *et al.* (1978), se emplean algoritmos de programación lineal y supone rendimientos constantes a escala (modelo DEA-CCR). Posteriormente, Banker *et al.* (1984) incorporaron los rendimientos variables a escala (modelo DEA-BCC); para determinar si la tecnología de producción utilizada presenta rendimientos variables a escala, se procede a separar la eficiencia técnica (en adelante se denominará eficiencia técnica global, ETG) en dos términos: Eficiencia Técnica Pura (ETP) y Eficiencia de Escala (EE). Para ello deben calcularse los dos modelos: Rendimientos Constantes a Escala (RCE) y Rendimientos Variables a Escala (RVE), con los mismos datos. En caso de diferencia entre las dos mediciones para una institución educativa determinada, implica que posee ineficiencia de escala y que el valor de esa ineficiencia es la diferencia entre la medición del RCE y la medición del RVE. La ETG representa a los RCE y la ETP a los RVE. La ETP se refiere a la utilización óptima de los factores productivos del centro educativo a fin de maximizar los productos, y la EE mide el grado en que un centro educativo opera en el tamaño óptimo.

La eficiencia puede ser caracterizada de dos maneras básicas (Charnes *et al.*, 1981) con los modelos: 1) orientado a los insumos: manteniendo el nivel de producto existente, buscan la máxima reducción proporcional en el nivel de insumos, mientras la institución educativa permanece en la frontera de posibilidades de producción. Una institución educativa no es eficiente cuando es posible disminuir cualquiera de sus insumos sin modificar su nivel de producción, y 2) Orientado a los productos: manteniendo el nivel de insumos existente, buscan el máximo incremento proporcional en el nivel productos, mientras la institución educativa permanece en la frontera de posibilidades de producción. Así, una institución educativa no es eficiente cuando es posible aumentar cualquiera de sus productos sin incrementar algunos de sus insumos y sin disminuir algún otro producto. En el modelo orientado a productos, el nivel de producción observado se multiplica por $1/ETG$ ó $1/ETP$ (según caso) para estimar el nivel de producción necesario para convertir a una institución educativa ineficiente en eficiente.

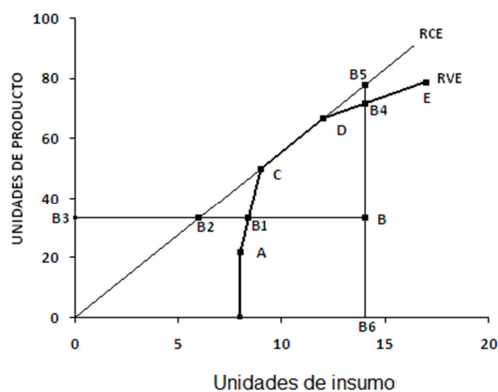
Para complementar la explicación del método DEA se presenta en la Figura 1 un modelo simplificado, donde se han graficado las relaciones de un insumo y un producto para cinco instituciones educativas, cuyos resultados se sintetizan de la manera siguiente:

1. El tramo comprendido entre el eje x y la institución educativa C (pasa por la institución educativa A), corresponde al tramo de rendimientos crecientes a escala (IRS); por ello, la institución educativa A es técnicamente eficiente,

pero es ineficiente a escala, porque tiene un tamaño insuficiente. Esta ineficiencia es medida por la distancia entre las fronteras RCE y RVE.

2. El tramo dibujado por las instituciones educativas C y D, ubicadas en las dos fronteras (RCE y RVE), señala los rendimientos constantes a escala, así que estas dos instituciones educativas presentan eficiencias técnicas y de escala, y reflejan los tamaños de escala óptimos (mínimo y máximo, respectivamente), para el grupo de instituciones educativas comparado. Por tanto, estas instituciones educativas están aprovechando las economías de escala.
3. El tramo que va desde la institución educativa D hasta la institución educativa E, representa los rendimientos decrecientes a escala (DRS); por esta razón, la institución educativa D es técnicamente eficiente, pero es ineficiente a escala, debido a que su tamaño supera al óptimo (exceso de tamaño). Esta ineficiencia es medida por la distancia entre las fronteras RCE y RVE.
4. La institución educativa B presenta ineficiencias técnicas y de escala. La primera se mide por la distancia desde el punto B a la frontera RVE y, la segunda por la distancia desde la frontera RVE (punto B1) hasta la frontera RCE (punto B2).

Figura 1. Fronteras eficientes para rendimientos constantes y variables a escala de cinco instituciones educativas



Fuente: Elaboración propia

4.- MARCO METODOLÓGICO

En el estado Barinas hay un aproximado de 127 instituciones educativas que imparten en sus instalaciones educación secundaria, de las cuales sólo 80 fueron reportadas con datos de insumos y productos en el informe de la zona educativa del estado Barinas para el periodo escolar 2009-2010, grupo que, en una primera aproximación conformó la muestra de estudio. Posteriormente, se des-

cartaron 4 planteles educativos por la falta de homogeneidad de sus productos o insumos (presentaron un valor de cero en por lo menos uno de sus productos o insumos), quedando conformada la muestra final por 76 instituciones educativas.

Se consideraron dos productos u *outputs*: Graduados de quinto año (grad5to%) calculado como porcentaje de graduados sobre la matrícula final y Matrícula final (Matrifinal) que representa el número total de estudiantes que culminan el año escolar. Se analizaron 4 insumos o *inputs* considerados relevantes en el proceso productivo: número de profesores o docentes por cada 100 alumnos (profalum), número de personal no docente (administrativo y obrero) por cada 100 alumnos (pernodoc), porcentaje de profesores graduados (profgra) y número de alumnos por aula (alum_aul). Estos productos e insumos fueron evaluados por diversos autores en estudios similares (Bessent y Bessent, 1980; Smith y Mays-ton, 1987; Ray, 1991; Chediak y Rodríguez, 2009; Quesada *et al.*, 2010; Beltrán y Seinfeld, 2011). Se empleó un modelo orientado a los productos tal como lo hizo Chediak y Rodríguez (2009), debido a que los insumos no son controlables por la administración o DMU's y, por tanto, su preocupación radica en la maximización del *output* a partir de los *inputs* que les son asignados. Dicho modelo fue resuelto con el programa informático *Win4deap* (Coelli, 1996); el tamaño de la muestra supera ampliamente el criterio mínimo de la suma de productos e insumos multiplicados por tres (Banker *et al.* 1989 y Charnes *et al.* 1994).

Otras variables complementarias fueron las siguientes: matrícula de educación básica (MATbasic), matrícula de educación media (MATmedia), total matrícula (totalma), porcentaje de personal docente fijo (docfijporc), número de docentes técnicos superiores universitarios o licenciados (DOCTsuli), número de personal administrativo (PERadmi), número de personal obrero (PERobrer), número de aulas (No. aulas), número de profesores o docentes (prof) y municipio.

El modelo a evaluar no incluye productos indicadores de calidad de la educación impartida, tales como calificaciones en pruebas de acceso a la Universidad u otras pruebas (García *et al.*, 2007; Mancebón y Pérez 2009), porque en Venezuela se eliminaron las pruebas de admisión a las universidades.

5.- RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Las instituciones educativas estudiadas arrojaron una eficiencia técnica global (ETG) media de 74,0% (Cuadro 1), lo cual indica que sus matrículas y porcentajes de graduaciones de bachillerato podrían incrementarse, en promedio en 35,1% (1/0,74) sin aumentar los recursos aplicados actualmente. Por otra parte, el valor mínimo (ETG= 32,4%), que representa la brecha máxima de eficiencia en la muestra, revela que el centro educativo menos eficiente debería incrementar su producción en 208,6% para alcanzar a las 11 eficientes del grupo comparado, que representan 14,5% de la muestra. Estos valores de la ETG promedio y

mínimo son inferiores a los reportados por Thasayaphan (2010) al estudiar escuelas públicas pequeñas (de 200 a 300 estudiantes por escuela).

El índice medio de eficiencia técnica pura (ETP=78,7%), que mide la eficiencia en el uso de la tecnología (utilización óptima de factores productivos), permite estimar que la producción de las instituciones educativas ineficientes, con la misma dotación actual de insumos, debería ser incrementada 27,1%, en promedio, para ser eficientes a la escala establecida por el grupo de 22 instituciones educativas con 100% de ETP, que representan el 28,9% de la muestra. La brecha máxima de eficiencia en el uso de la tecnología (acotada por el valor mínimo de la ETP) es mayor que la estimada en escuelas de otros países (Maragos y Despotis, 2003).

Cuadro 1. Estadísticos de tres tipos de eficiencia de 76 instituciones educativas oficiales de siete municipios del estado Barinas. Periodo escolar 2009-2010

Concepto	ETG (%)	ETP (%)	EE (%)
Mínimo	32,4	41,6	32,4
Máximo	100,0	100,0	100,0
Media	74,0	78,7	94,7
Desviación típica	18,8	18,8	10,2
Mediana	73,4	73,4	98,1
Número de escuelas eficientes	11,0	22,0	14,0
% escuelas eficientes	14,5	28,9	18,4
Número de escuelas irs		38 (50,0%)	
Número de escuelas drs		22 (28,9%)	

irs: rendimientos a escala crecientes. drs: rendimientos a escala decrecientes.

ETG= eficiencia técnica global. ETP= eficiencia técnica pura. EE= eficiencia de escala

Fuente: Cálculos propios a partir del informe de la Zona Educativa del estado Barinas

El índice de eficiencia de escala promedio (EE=94,7%) refleja que hay un pequeño nivel de ineficiencias debidas a que el 81,6% (100%-18,4%) de las instituciones educativas no están operando a sus tamaños óptimos (medido por la mezcla de volúmenes de insumos). Estas ineficiencias de escala pueden atribuirse, en mayor medida, a las instituciones educativas que se encuentran produciendo por debajo de la escala óptima, dado que se encontraron 38 centros educativos (50,0%) con rendimientos a escala crecientes (irs) y un número menor (22) que operan con rendimientos a escala decrecientes (drs). El primer grupo debería aumentar su tamaño para ser más eficiente. Thasayaphan (2010) determinó un valor de EE ligeramente menor (93,4%) en escuelas públicas pequeñas.

Por otra parte, la ineficiencia generada por la escala de producción fue menor que la causada por el uso de la tecnología, aunque es importante destacar que los valores de la mediana de la ETG y ETP son iguales y los promedios son muy cercanos, lo cual hace presumir que no hay rendimientos variables a escala.

La prueba de *U Mann-Whitney* permitió contrastar la hipótesis nula de que los rendimientos constantes a escala (ETG) y los rendimientos variables a escala (ETP) proceden de la misma población. Según los resultados se puede afirmar, con un 95% de confianza, que la tecnología de las instituciones educativas se ajusta a rendimientos constantes a escala, ya que las ineficiencias en la escala de producción no son significativamente importantes. Un resultado similar ha sido reportado al evaluar la función de producción de una institución universitaria (Martín, 2006: 318). En algunos estudios sobre escuelas se han asumido rendimientos variables a escala (Essid *et al.*, 2010).

Una vez determinados los valores de eficiencia, es importante establecer las variables vinculadas a esa eficiencia. Para ello, se categorizó el índice ETG en dos clases: 1) Nivel de eficiencia inferior a la media o baja (ETG $\leq 74,0\%$) y 2) Nivel de eficiencia superior a la media o alta (ETG $> 74,0\%$), y se empleó el contraste de *U Mann-Whitney* para establecer las diferencias entre los grupos. Los resultados, según el enfoque de rendimientos constantes a escala, evidencian que las instituciones educativas con menores relaciones de profesores (profalum) y de personal no docente (pernodoc) por cada 100 alumnos presentan una matrícula estudiantil mayor y gradúan un porcentaje más alto de bachilleres, lo que explica sus mayores niveles de eficiencia (Cuadro 2). Por otra parte, ni el porcentaje de profesores graduados ni la relación alumnos por aula fueron estadísticamente diferentes en los dos grupos comparados.

Cuadro 2. Comparación de valores promedios de insumos y productos para dos grupos de instituciones educativas con diferentes niveles de eficiencia técnica global. Periodo escolar 2009-2010

Variable	Media de las instituciones educativas	Niveles de eficiencia (ETG)		U de Mann-Whitney (p)
		Baja	Alta	
Matricula final (Matrifinal)	538,88	401,51	683,68	0,00 **
Graduados de quinto año (grad5to%)	14,50	12,05	17,08	0,00 **
Número de profesores por cada 100 alumnos (profalum)	14,36	16,08	12,55	0,00 **
Número de personal no docente por cada 100 alumnos (pernodoc)	4,71	5,62	3,76	0,03 *
Porcentaje de profesores graduados (profgra)	89,33	89,27	89,40	0,85 ns
Número de alumnos por aula (alum_aul)	43,22	42,86	43,60	0,89 ns
Número de escuelas	76	39	37	
Número de escuelas (%)	100,0	51,3	48,7	

* Nivel de significación < 5% ** Nivel de significación < 1% ns: no significativo p: probabilidad
Fuente: Cálculos propios a partir del informe de la Zona Educativa del estado Barinas

Asimismo, al vincular los dos niveles de eficiencia antes calculados con otras variables (Cuadro 3) se determinó que las instituciones educativas con mayor infraestructura (mayor número de aulas), superaron el promedio de eficiencia al atender una matrícula más alta. Ni el porcentaje de docentes fijos, ni el número de docentes técnicos superiores o licenciados, así como la cantidad de personal obrero o administrativo influyó en el nivel de eficiencia de los centros educativos.

Cuadro 3. Comparación de valores promedios de otros insumos y productos para dos grupos de instituciones educativas con diferentes niveles de eficiencia técnica global. Periodo escolar 2009-2010

Variable	Media de las instituciones educativas	Niveles de eficiencia (ETG)		U de Mann-Whitney (p)
		Baja	Alta	
Matrícula de educación básica (MATbasic)	349,0	277,5	424,4	0,01 **
Matrícula de educación media (MATmedia)	206,2	140,5	275,4	0,00 **
Total Matrícula (totalma)	555,2	418,1	699,7	0,00 **
Porcentaje de personal docente fijo (docfijporc)	26,1	24,3	27,9	0,69 ns
Número de docentes TSU o licenciados (DOctsul)	60,6	54,3	67,4	0,19 ns
Número de personal administrativo (PERadmi)	5,9	4,9	7,1	0,24 ns
Número de personal obrero (PERobrer)	16,9	15,1	18,8	0,26 ns
Número de aulas (No.Aulas)	16,0	10,5	21,8	0,00 **
Número de profesores (prof)	67,6	60,7	74,8	0,17 ns

* Nivel de significación < 5% ** Nivel de significación < 1% ns: no significativo p: probabilidad
Fuente: Cálculos propios a partir del informe de la Zona Educativa del estado Barinas.

A fin de realizar una comparación más detallada se determinaron tres niveles de eficiencia: baja (inferior a la media), superior (por encima de la media hasta 99,9%) y eficientes (100%) tal como se muestra en el Cuadro 4. La prueba de *Kruskal-Wallis*, al igual que en el caso de dos niveles de eficiencia, reveló diferencias entre los tres grupos para dos insumos: relaciones de profesores (profalum) y de personal no docente (pernodoc) por cada 100 alumnos, y en los dos productos considerados.

Los dos productos (la matrícula final y porcentaje de graduados) presentan el mismo comportamiento, ya que el grupo de baja eficiencia presenta valores más bajos que las instituciones educativas con los niveles superior y eficiente, que no se diferencian en estas dos variables.

La relación profesor por cada 100 alumnos es diferente en los tres grupos comparados y, en la medida que decrece, aumenta la eficiencia. La relación de personal no docente por cada 100 alumnos de las instituciones educativas con baja eficiencia es igual a la del nivel superior, pero mayor que en el nivel eficiente, que a su vez igualan la del nivel superior.

El porcentaje de profesores graduados y la relación alumnos por aula no influyen en la eficiencia de los centros educativos. Sin embargo, con respecto a esta última variable es importante destacar que el promedio del nivel eficiente está muy cerca del valor fijado por la V Convención Colectiva (2009), que en su cláusula 18 establece que en el nivel Básico-Medio y Diversificado debe haber un total de 38 alumnos por aula, que deberá disminuir progresivamente a 35. Aún este último valor es superior al reportado para América Latina, donde la proporción de alumnos por docente fue de 23/1 para el año 2005 (UNESCO, 2008: 5). Esta variable es considerada un indicador de calidad de la educación, ya que un número reducido de alumnos por docente permite que éste dedique más atención a los estudiantes, posibilitando así un mejor rendimiento escolar (UNESCO, 2001: 51).

Cuadro 4. Comparación de valores promedios de insumos y productos para 76 instituciones educativas con tres niveles de eficiencia técnica global. Periodo escolar 2009-2010

Variable	Media de las escuelas	Niveles de eficiencia			Kruskal-Wallis (p)
		Baja	Superior	Eficiente	
Matrícula final (Matrifinal)	538,88	401,5b	673,3a	708,3a	0,01 *
Graduados de quinto año (grad5to%)	14,50	12,0b	16,6a	18,3a	0,00 *
Número de profesores o docentes por cada 100 alumnos (profalum)	14,36	16,1a	13,9b	9,4c	0,00 *
Número de personal no docente por cada 100 alumnos (pernodoc)	4,71	5,6a	4,0ab	3,2b	0,05*
Porcentaje de profesores graduados (profgra)	89,33	89,3	89,5	89,2	0,89 ns
Número de alumnos por aula (alum_aul)	43,22	42,9	45,4	39,3	0,83 ns
Número de escuelas	76	39	26	11	
Número de escuelas (%)	100,0	51,3	34,2	14,5	

* Nivel de significación < 5%. ** Nivel de significación. < 1% ns: no significativo. p: probabilidad. (a, b, c): diferencias entre pares de grupos según contraste de *U de Mann-Whitney*. Fuente: Cálculos propios a partir del informe de la Zona Educativa del estado Barinas.

Al comparar con otras variables destaca que las instituciones educativas del nivel eficiente y superior son iguales en cuanto a matrícula (básica, media y total) y número de aulas, y superan a las del nivel de eficiencia baja (Cuadro 5). El tamaño apropiado de las instituciones educativas, medido por la matrícula total por instituto, es un aspecto aún controvertido, pues tanto las pequeñas como las grandes presentan ventajas y desventajas (Essid *et al.*, 2010).

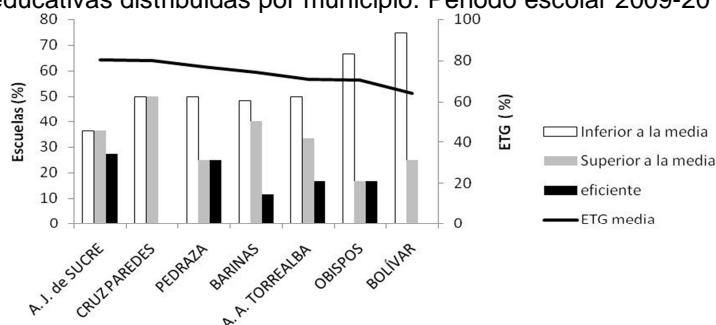
Cuadro 5. Comparación de valores promedios de otros insumos y productos para 76 instituciones educativas con tres niveles de eficiencia técnica global. Periodo escolar 2009-2010

Variable	Media de las instituciones educativas	Niveles de eficiencia (ETG)			Kruskal-Wallis (p)
		Baja	Superior	Eficiente	
Matricula de educación básica (MATbasic)	349,0	277,5b	427,0a	418,3ab	0,05 *
Matricula de educación media (MATmedia)	206,2	140,5b	261,3a	308,5a	0,00 **
Total Matricula (Totalma)	555,2	418,1b	688,3a	726,8a	0,01 **
Porcentaje de personal docente fijo (docfijporc)	26,1	24,3	30,8	21,1	0,16 ns
Número de docentes TSU o licenciados (DOCsuli)	60,6	54,3	72,1	56,2	0,24 ns
Número de personal Administrativo (PERadmi)	5,9	4,9	6,8	7,5	0,45 ns
Número de personal obrero (PERobrer)	16,9	15,1	18,9	18,5	0,47 ns
Número de aulas (N°Aulas)	16,0	10,5b	17,3a	32,5a	0,01 **
Número de profesores o docentes (prof)	67,6	60,7	79,7	63,2	0,18 ns

* Nivel de significación < 5%. ** Nivel de significación < 1%. ns: no significativo
 (a, b: diferencias entre pares de grupos según contraste de U de Mann-Whitney con p<0,05)
 Fuente: Cálculos propios a partir del informe de la Zona Educativa del estado Barinas

Aunque el contraste de *Kruskal-Wallis* no reveló diferencias de eficiencia (ETG) en las instituciones educativas de siete municipios del estado Barinas (Figura 2), se puede destacar que los municipios A. J. de Sucre y Bolívar, presentan los promedios más altos y más bajos, respectivamente, de eficiencia. En el primero de esos municipios se ubican los centros educativos con los tres niveles de eficiencia más homogéneamente distribuidos, al contrario de Cruz Paredes y Bolívar donde no hay instituciones educativas eficientes, con respecto al total de la muestra.

Figura 2. Promedio y tres niveles de eficiencia (ETG) de 76 instituciones educativas distribuidas por municipio. Periodo escolar 2009-2010



Fuente: Elaboración propia a partir del informe de la Zona Educativa del estado Barinas

Se utilizó el índice ETG para formular un plan de mejoramiento de las instituciones educativas, basado en el enfoque Benchmarking. Para las instituciones educativas técnicamente ineficientes se fijaron como metas los niveles de producción (modelo orientado a producto) necesarios para alcanzar la frontera eficiente, manteniendo sus niveles actuales de insumos o, en contados casos, reduciéndolos un poco (Anexo). Por ejemplo, en la institución educativa número 1, con una eficiencia de 94,7%, la matrícula final de 1.025 estudiantes y 15,6% de graduados de bachiller, se deberían elevar a 1.082 estudiantes (un incremento de 5,6%) y 16,5% de graduados (5,6%), respectivamente, para ser técnicamente eficiente (una adecuada relación insumo-producto). Por el contrario, la institución educativa 2 arroja un valor de 100% de eficiencia, lo cual indica que tiene el tamaño o escala óptima y no presenta ineficiencias técnicas, por lo cual no requiere incrementar su producción. En algunas instituciones educativas, como la número 16, la administración requiere de un gran esfuerzo para elevar sus niveles de eficiencia.

En términos generales, la matrícula agregada se puede elevar de 40.955 a 58.584 estudiantes (43,0%) y la tasa de graduación de bachilleres de 14,5% a 20,0 (43,0%), manteniendo igual los niveles actuales de insumos aplicados en las instituciones educativas (Anexo). Obviamente, la consecución de estas metas está condicionada por la influencia que puedan ejercer diversos tipos de variables, tales como la política pública en materia de educación, el crecimiento poblacional, la capacidad gerencial y la tecnología, en los procesos productivos de las instituciones educativas objeto de la planificación.

Finalmente, las instituciones educativas líderes en eficiencia (*peers*) son más importantes en la medida que sirven de referencia a más centros educativos ineficientes (*peers group*) por su similitud en la mezcla de insumos y, por ello, son los principales modelos a seguir en el programa de benchmarking. En la última columna del Anexo se observa, por ejemplo, que las escuelas números 51, 75, y 67 sirven de referentes a 44, 35 y 31 instituciones educativas, respectivamente.

6.- CONCLUSIONES

1. En promedio, la eficiencia técnica global fue de 74,0%, desglosada en una eficiencia técnica pura de 78,7% y una eficiencia de escala de 94,7% para la muestra de 76 instituciones educativas del estado Barinas.
2. La función de producción de las instituciones educativas se ajusta a rendimientos constantes a escala, con un 14,5% de instituciones educativas eficientes, ya que las ineficiencias en la escala de producción no fueron estadísticamente significativas, utilizando esta específica combinación de insumos y productos.

3. Según las metas del plan, basado en técnicas de benchmarking, formulado para la muestra de instituciones educativas, la matrícula agregada se puede elevar de 40.955 a 58.584 estudiantes (43,0%) y la tasa de graduación de bachilleres de 14,5% a 20,0 (43,0%), manteniendo igual los niveles actuales de insumos aplicados en las instituciones educativas. Dichas metas estarían condicionadas por factores ajenos al centro escolar que influyen de forma directa (capacidades individuales del propio estudiante) e indirecta (entorno familiar y socioeconómico del estudiante) en el proceso educativo (Murias *et al.*, 2008). La ejecución de esta solución potenciaría la aplicación de lineamientos constitucionales en materia social, aumentando las posibilidades estudio para las clases más desfavorecidas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, A. (2002), "*Concepto y medición de la eficiencia productiva*", La medición de la eficiencia y la productividad.
- Banker, R.; Charnes, A.; Cooper, W. (1984), "Some models for estimating technical and scale inefficiencies in Data Envelopment Analysis", *Management Science*, 30 (9).
- Banker, R.; Charnes, A.; Cooper, W.; Swarts, J. y Thomas, D. (1989), "An introduction to data envelopment analysis with some of their model and its uses", *Research in Governmental and Nonprofit Accounting*, 5.
- Beltrán, A. y Seinfeld, J. (2011), *Hacia una educación de calidad: La importancia de los recursos pedagógicos en el rendimiento escolar*, Universidad del Pacífico, Lima.
- Bessent, A. y Bessent, W. (1980), "Determining the comparative efficiency of schools through Data Envelopment Analysis", *Educational Administration Quarterly*, 16 (2).
- Coelli, T. (1996), "A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program", *CEPAL Working Paper* No. 96/08, Department of Econometrics, University of New England, England.
- Charnes, A.; Cooper, W. y Rhodes, E. (1978), "Measuring the efficiency of decision making units", *European Journal of Operational Research*, 2.
- (1981), "Evaluating program and managerial efficiency: an application of data envelopment analysis to program follow through", *Management Science*, 27 (6).
- Charnes, A.; Cooper, W.; Lewin, A. y Seiford, L. (1994), *Data Envelopment Analysis: Theory, Methodology, and Applications*, Kluwer Academic, Boston.
- Chediak, F. y Rodríguez, Y. (2009), "La eficiencia relativa en cobertura educativa de los municipios del Tolima, aplicando el Análisis Envolvente de Datos -DEA- Año 2009", *Scientia et Technica*, XVII (47).
- Essid, H.; Ouellette, P. y Vigeant, S. (2010), *Small is not that beautiful after all: Measuring the scale efficiency of Tunisian High Schools using a DEA-bootstrap method*, Institut Supérieur de Gestion, Tunisia http://www.jma2011.fr/fichiers/245/RS_Bootstrap.pdf, consulta: 17-07-2011.

- Farrel, M. (1957), "The Measurement of Productive Efficiency", *Journal of the Royal Statistical Society*, 120 (III).
- García, M.; Muñiz, M. y Suárez, J. (2007), "Previsiones Ex-ante y validaciones Ex-post en la selección de outputs para evaluar servicios públicos: El caso de la educación", *Revista de Economía Pública*, 175.
- Klasseney, K.; Rusell, R. y Chrisman, J. (1998), "Efficiency and productivity measures for high contact services", *The Service Industries Journal*, 18 (4).
- Mancebón, M. y Muñiz, M. (2004), *Institutos de enseñanza secundaria versus colegios concertados: Un análisis de eficiencia productiva*, XIII jornadas de la AEDE, San Sebastián, España.
- Mancebón M. y Pérez D. (2009), "Los efectos de los concertados sobre la eficiencia y la equidad del sistema educativo español", Fundación Alternativas, *Documento de trabajo* 154.
- Maragos, E. y Despotis, D. (2003), "Evaluation of High Schools performance: A data envelopment analysis approach", *Proceedings of the APORS2003 International Conference*, New Delhi, Vol. II.
- Martín, R. (2006), *La eficiencia en la asignación de recursos destinados a la educación superior: el caso de la Universidad de La Laguna*, Tesis Doctoral, Servicios de publicaciones de la Universidad de la Laguna, Tenerife.
- Miller, D. (1984), "Profitability = productivity + price recovery", *Harvard Business Review*, May-June.
- Murias, P.; Martínez, F.; Miguel, J.; Rodríguez, D. (2008), "Un estudio con análisis envolvente de datos de la eficiencia de los centros de educación secundaria gallegos", XVI Jornadas ASEPUMA-IV Encuentro Internacional, Rect@, Vol. Actas_16.
- Quesada, V.; Blanco, I. y Maza, F. (2010), "Análisis envolvente de datos aplicado a la cobertura educativa en el departamento de Bolívar-Colombia (2007-2008)", *OMNIA*, 16 (3).
- Ray, S. (1991), "Resource use efficiency in public schools: A study of Connecticut data", *Management Science*, 37 (12).
- Seijas, A. (2004), "Análisis de la eficiencia técnica en la Educación Secundaria", *Revista Galega de Economía*, junio-diciembre, 13 (2).
- Smith, P. y Mayston, D. (1987), "Measuring efficiency in the public sector", *OMEGA International Journal of Management Science*, 15 (3).
- Thasayaphan, J. (2010), "The Technical Efficiency of Small-Size Public Schools Using Micro-Survey Data: A DEA and Bayesian Approach", *NIDA Development Journal*, 50 (4).
- V Convención Colectiva Nacional de Trabajadores de la Educación (2009), *VIII Contrato Colectivo Nacional 2009 – 2011*, abril, 14, Caracas.
- UNESCO (2001), *América Latina y el Caribe. Informe regional países*, Instituto de Estadística de la UNESCO.
- (2008), "Panorama regional América Latina y el Caribe: Progresos y desafíos de la Educación para todos", *Informe de seguimiento de la EPT en el mundo*,

<http://unesdoc.unesco.org/images/0015/001572/157271s.pdf>

ANEXO

Eficiencia, nivel actual de insumos y productos, metas de producción e instituciones educativas líderes en el estado Barinas (periodo escolar 2009-2010)

No	Nivel actual de insumos		Nivel actual de productos		Metas de insumos			Metas de producción			Incremento de producción (%)					
	profgra%	alum_aul	Matrfinal	grad5to%	prof-alum	pemodoc	proggra%	alum_aul	Matrfinal	grad5to%		Matrfinal	grad5to%	PEERS		
1	94,7	10,9	2,0	92,9	30,1	1025	15,6	7,2	2,1	86,5	30,2	1082,1	16,5	5,6	5,6	0
2	100,0	9,6	3,9	100,0	20,4	896	16,2	9,6	3,9	100,0	20,4	896,0	16,2	0,0	0,0	6
3	51,1	12,5	3,4	88,5	41,6	208	11,5	7,7	3,4	88,5	41,6	631,2	22,6	203,5	95,7	0
4	53,4	14,4	4,1	89,1	40,0	320	12,5	7,0	4,1	89,1	40,0	717,8	23,4	124,3	87,3	0
5	40,7	8,9	2,2	100,0	67,5	135	9,6	8,9	2,2	100,0	44,4	406,4	23,7	201,0	145,8	0
6	84,8	9,6	1,5	94,7	99,0	198	18,7	9,6	1,5	94,7	34,9	370,5	22,1	87,1	18,0	0
7	64,8	18,4	5,1	91,5	64,0	256	15,6	7,1	4,2	91,5	42,3	761,9	24,1	197,6	54,3	0
8	69,8	15,7	2,2	93,4	48,3	580	14,8	9,3	2,2	93,4	48,3	830,6	21,2	43,2	43,2	0
9	100,0	5,6	1,7	88,7	59,0	944	17,2	5,6	1,7	88,7	59,0	944,0	17,2	0,0	0,0	2
10	84,0	7,2	1,0	96,6	50,4	403	14,9	7,2	1,0	84,4	37,4	508,2	17,7	26,1	19,0	0
11	85,0	7,2	1,8	91,5	72,4	652	16,7	7,2	1,8	91,5	44,2	766,9	19,7	17,6	17,6	0
12	94,9	11,7	2,0	87,0	28,1	197	19,8	8,2	2,0	87,0	28,1	389,2	20,9	97,6	5,4	0
13	81,3	9,7	2,0	89,5	32,8	393	17,3	8,2	2,0	89,5	32,8	483,3	21,3	23,0	22,9	0
14	72,9	6,6	1,6	93,2	74,8	897	9,6	4,9	1,6	89,0	30,8	1230,7	13,3	37,2	39,9	0
15	100,0	8,4	0,5	82,4	22,4	202	18,3	8,4	0,5	82,4	22,4	202,0	18,3	0,0	0,0	18
16	32,4	16,8	1,8	84,2	16,1	113	4,4	6,3	1,8	64,5	16,1	349,0	13,7	208,8	208,5	0
17	100,0	13,1	0,5	80,8	66,3	199	18,1	13,1	0,5	80,8	66,3	199,0	18,1	0,0	0,0	14
18	65,4	16,9	5,0	100,0	81,4	895	15,3	10,3	5,0	100,0	67,9	1368,8	23,4	52,9	53,0	0
19	72,6	16,2	7,8	85,0	28,1	619	14,1	7,8	3,3	85,0	28,1	852,2	19,3	37,7	37,6	0
20	98,7	6,4	3,3	93,4	59,0	1415	18,2	6,4	2,4	89,3	40,1	1433,2	18,4	1,3	1,3	0
21	86,2	16,7	6,6	85,0	37,7	678	18,6	6,6	3,6	85,0	37,7	786,9	21,6	16,1	16,0	0
22	81,9	8,6	3,6	96,0	68,4	1163	17,3	8,2	3,6	96,0	52,6	1420,7	21,1	22,2	22,1	0
23	66,0	27,0	8,8	89,7	16,8	537	10,4	13,5	7,4	89,7	16,8	813,5	15,8	51,5	51,5	0
24	98,3	17,5	7,7	79,4	27,8	584	19,7	6,9	3,2	79,4	27,8	593,8	20,0	1,7	1,7	0
25	66,9	21,3	5,7	83,3	38,4	422	14,7	6,4	3,8	83,3	38,4	690,5	22,0	83,6	49,4	0
26	52,0	10,7	3,1	91,2	53,2	319	11,9	9,3	3,1	91,2	51,7	613,5	22,9	92,3	92,3	0

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe de la Zona Educativa del estado Barinas.

Continuación

Eficiencia, nivel actual de insumos y productos, metas de producción e instituciones educativas líderes en el estado Barinas
(periodo escolar 2009-2010)

No	Nivel actual de insumos		Nivel actual de productos		Metas de insumos			Metas de producción			Incremento de producción (%)					
	permodoc	profgr%	alum_au	Matrifinal	permodoc	profgr%	alum_au	Matrifinal	grad5to%	Matrifinal		grad5to%	PEERS			
27	77,5	26,0	6,8	90,3	128,8	51,5	18,4	7,0	4,2	90,3	41,8	752,0	23,8	46,0	29,0	0
28	60,5	23,1	3,2	87,2	53,3	37,3	13,4	8,4	3,2	87,2	47,5	616,4	22,1	65,2	65,2	0
29	41,3	28,6	7,1	89,3	39,2	196	9,7	7,1	4,1	89,3	39,2	705,6	23,5	260,0	142,1	0
30	56,0	12,0	4,6	89,9	27,4	658	9,1	9,8	4,5	89,9	27,4	1174,9	16,3	78,6	78,6	0
31	100,0	10,2	4,6	83,3	70,4	1407	18,2	10,2	4,6	83,3	70,4	1407,0	18,2	0,0	0,0	6
32	100,0	17,6	10,6	85,0	4,0	682	10,9	17,6	10,6	85,0	4,0	862,0	10,9	0,0	0,0	12
33	44,9	10,7	6,0	91,2	29,0	319	10,0	8,2	3,5	91,2	29,0	710,2	22,3	122,6	122,6	0
34	77,1	28,1	6,5	94,7	28,7	602	17,1	9,2	4,0	84,7	28,7	781,2	22,2	29,8	29,8	0
35	80,9	25,8	4,9	92,3	54,3	651	19,5	7,3	4,3	92,3	44,3	804,7	24,1	23,6	23,6	0
36	80,3	14,1	5,0	82,1	27,0	676	14,8	7,6	3,2	82,1	27,0	842,0	18,4	24,5	24,5	0
37	88,0	11,9	4,5	89,6	28,1	1123	4,8	9,4	4,5	85,2	28,1	1275,6	14,8	13,6	208,1	0
38	57,4	9,7	1,7	86,3	52,6	526	10,6	9,2	1,7	86,3	50,9	915,9	18,5	74,1	74,2	0
39	97,2	6,5	2,8	86,7	45,5	1503	13,7	6,1	2,0	86,7	38,6	1546,0	16,7	2,9	22,0	0
40	64,4	19,2	5,8	88,4	24,9	224	14,7	8,4	3,7	88,4	24,9	448,1	22,9	100,0	55,2	0
41	88,5	15,2	1,3	70,6	28,0	224	14,7	7,1	1,3	70,6	28,0	306,4	16,6	36,8	13,0	0
42	45,6	15,6	3,0	93,5	22,1	199	9,0	8,1	3,0	83,4	22,1	436,6	19,9	119,4	119,5	0
43	88,0	10,8	5,5	100,0	16,6	613	13,9	10,8	5,2	89,1	16,6	696,9	15,8	13,7	13,7	0
44	51,2	29,4	15,6	98,1	15,0	180	9,4	15,3	8,5	98,1	15,0	650,9	18,4	261,6	95,0	0
45	78,9	44,7	2,1	92,1	15,7	141	11,3	5,5	2,1	56,6	15,7	265,3	14,4	88,2	26,8	0
46	56,0	14,1	2,5	88,5	110,6	553	11,2	8,0	2,5	88,5	46,4	987,5	20,0	78,6	78,5	0
47	64,9	10,3	3,4	73,3	24,3	292	12,3	6,6	3,1	73,3	24,3	449,6	19,0	54,0	54,0	0
48	68,7	19,6	4,4	79,3	70,9	567	13,8	7,0	3,8	79,3	44,0	824,9	20,0	45,5	45,5	0
49	100,0	7,2	2,8	92,3	60,0	360	22,2	7,2	2,8	92,3	60,0	360,0	22,2	0,0	0,0	0
50	78,7	10,2	5,0	86,1	31,0	775	15,2	7,2	2,8	86,1	31,0	984,7	19,4	27,1	27,1	0
51	100,0	7,5	4,5	96,7	44,7	805	25,5	7,5	4,5	96,7	44,7	805,0	25,5	0,0	0,0	44
52	67,7	8,2	4,8	95,9	31,6	601	15,0	8,2	3,3	93,8	31,6	887,8	22,1	47,7	47,8	0

Fuente: Elaboración propia a partir del informe de la Zona Educativa del estado Barinas.

Eficiencia, nivel actual de insumos y productos, metas de producción e instituciones educativas líderes en el estado Barinas (período escolar 2009-2010)

No	Nivel actual de insumos		Nivel actual de productos		Metas de insumos		Metas de producción		Incremento de producción (%)							
	prof-alum	permodoc	prof-alum	permodoc	prof-alum	permodoc	prof-alum	permodoc								
53	73,9	10,8	4,7	82,2	43,8	833	13,8	6,9	3,2	82,2	43,8	1126,80	18,7	35,3	35,3	0
54	47,4	17,5	31,7	87,9	23,6	189	10,6	8,8	4,0	87,9	23,6	449,0	22,3	137,6	110,7	0
55	59,2	14,9	8,2	100,0	32,5	195	15,4	9,1	4,3	100,0	32,5	585,0	26,0	200,0	68,9	0
56	82,8	7,8	2,9	92,3	44,2	663	18,3	7,8	2,9	92,3	40,0	801,0	22,0	20,8	20,9	0
57	87,3	9,5	4,0	93,5	35,1	808	13,6	7,7	3,0	93,5	35,1	1201,2	20,2	48,7	48,6	0
58	60,5	14,0	4,4	84,2	27,2	136	13,2	7,7	3,6	84,2	27,2	489,6	21,9	260,0	65,3	0
59	79,8	11,1	5,9	82,1	25,3	253	17,0	7,6	3,5	82,1	25,3	455,4	21,3	80,0	25,4	0
60	42,1	21,9	13,3	78,7	34,9	279	6,6	6,2	3,5	78,7	34,9	663,1	20,4	137,7	137,6	0
61	99,0	9,3	2,3	100,0	63,2	1200	21,3	9,3	2,3	100,0	52,3	1212,4	21,5	1,0	1,0	0
62	61,4	10,8	7,8	100,0	51,0	204	16,2	7,7	4,6	100,0	46,3	832,7	26,3	308,2	62,9	0
63	67,5	23,0	5,2	84,2	35,4	248	14,9	6,8	3,8	84,2	35,4	637,8	22,1	157,2	48,1	0
64	52,5	25,5	6,7	95,6	39,7	357	13,22	7,8	4,3	95,6	39,7	714,1	25,1	100,0	90,4	0
65	49,7	10,8	4,5	95,6	69,8	837	9,4	7,9	2,9	95,6	51,2	1883,0	19,0	101,1	101,1	0
66	63,0	7,4	0,5	92,9	26,9	188	9,6	7,5	0,5	75,3	20,8	298,6	15,2	58,9	58,8	0
67	100,0	8,9	3,9	92,7	25,7	463	24,0	8,9	3,9	92,7	25,7	463,0	24,0	0,0	0,0	31
68	91,4	12,9	11,0	73,5	22,0	264	17,4	6,9	3,1	73,5	22,0	396,0	19,1	50,0	9,4	0
69	87,1	7,7	2,3	96,3	54,1	1407	16,6	7,1	2,3	96,3	44,1	1614,8	19,1	14,8	14,8	0
70	66,4	23,4	4,4	87,2	73,4	367	15,3	6,7	4,0	87,2	40,3	726,2	23,0	97,9	50,6	0
71	41,1	26,4	5,1	94,7	22,3	356	7,3	10,7	5,1	94,7	22,3	866,6	17,8	143,4	143,3	0
72	85,3	13,4	3,2	92,0	62,3	187	19,8	9,3	3,2	92,0	51,9	613,3	23,2	227,9	17,3	0
73	68,1	14,5	3,9	70,0	51,8	207	12,6	5,4	3,2	70,0	32,4	582,9	18,4	181,6	46,8	0
74	68,6	11,4	1,9	84,9	33,3	466	13,3	7,5	1,9	84,9	33,3	679,4	19,4	45,8	45,7	0
75	100,0	6,2	2,0	87,6	39,1	1562	16,9	6,2	2,0	87,6	39,1	1562,0	16,9	0,0	0,0	35
76	100,0	9,2	0,4	92,0	20,8	271	14,0	9,2	0,4	92,0	20,9	271,0	14,0	0,0	0,0	1
Media						538,9	14,5					770,8	20,0			0
Total						40955						58584				0

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe de la Zona Educativa del estado Barinas.

Continuación

Indicadores

INDICADORES DE LA COYUNTURA-VENEZUELA 2DO. SEMESTRE 2011

Comentando, lo que se observó en el 2do semestre del año 2011, cuando se evalúan los resultados finales de lo ocurrido en el país, a partir del desempeño de las actividades que permiten valorar el esfuerzo emprendido; se constata, que la economía mantiene un perfil muy bajo de desarrollo, pese al potencial de recursos con los cuales cuenta. Se hacen visibles, obstáculos que dificultan que muchos venezolanos con deseos de llevar adelante iniciativas que impulsen la producción y la generación de riqueza a fin de colocar a la nación en términos competitivos similares a economías como Brasil, Chile, Colombia y Perú, que han dado muestra, de lo que se debe hacer, cuando se aplican correctamente políticas económicas para conducir a sus ciudadanos por la senda de bienestar.

Venezuela, sigue mostrando un estancamiento que afecta sensiblemente aéreas imprescindible para el desarrollo. La implantación, de normativas administrativas, condiciona el libre ejercicio de la actividad industrial y comercial, creando amarras que impiden la producción de bienes y su distribución a los consumidores finales, quienes deben emprender una tarea difícil para conseguir los artículos de consumo de las necesidades básicas, en las numerosas visitas a los mercados para tener en sus manos cualquier mercancía indispensable.

Venezuela, se ha convertido en una economía de puertos, la mayor parte de los bienes que se distribuyen en los comercios son importados. Poco se está produciendo en el país. La producción de alimentos se vino abajo. En el campo, se produce menos, debido a las decisiones de estatizar fincas e inclusive empresas que ofrecían apoyo a los productores, como fue el caso de Agroisleña, la cual suministraba insumos y facilidades crediticias para la siembra.

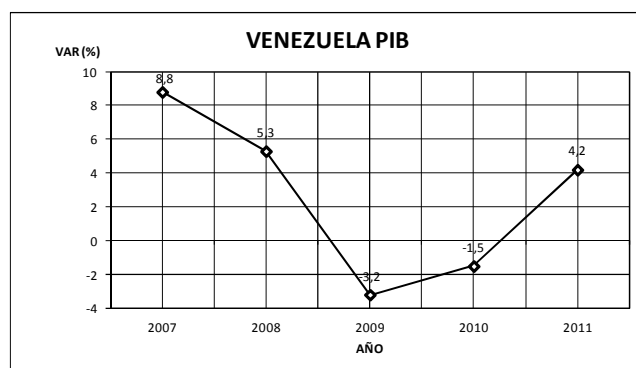
En el país, es frecuente, escuchar de los venezolanos que: hay escasez de productos, las importaciones crecen en grandes magnitudes y esto va en contra de los productores nacionales, la construcción de viviendas es deficitaria, las carreteras y autopistas, se encuentran en mal estado, los centros de salud están desprovistos de los insumos indispensables, la inseguridad está desbordada, la falta de empleo que preocupa a las familias, un rígido control de cambio que impide con regularidad la adquisición de las materias primas que requiere la industria y por demás, la inflación que devora el salario de los venezolanos. Entonces, con este panorama, se puede decir que en el país, hay una crisis severa, que demanda mayor nivel de compromiso y que debe ser enfrentada seriamente a los fines de que se logre un cambio de rumbo favorable.

Si bien, el Producto Interno Bruto, tuvo crecimiento positivo en 2011, este resultado no refleja desarrollo porque como se dijo el país navega en medio de dificultades apremiantes y ese resultado no es suficiente.

Pasando, a comentar las cifras de los indicadores de la economía, al cierre del 2do semestre o final del año 2011, se permite ver cómo fue el comportamiento de las principales variables de la actividad económica. Así, se observaron los resultados del año que finalizó.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

El Producto Interno Bruto (PIB), venezolano, registró en 2011, una variación de 4,2%, si bien esta fue de signo positivo, en comparación, con los resultados de -1,5% y de -3,2% de 2010 y 2009, respectivamente, se puede decir, que no es indicativo de un gran impulso del aparato productivo, porque fundamentalmente, se debe a la incidencia que ejerció el gasto público manejado por el Gobierno Nacional en el periodo. Cuando, se evalúa el PIB, por sectores Institucionales, el Sector Público, mostró un crecimiento de 3,8% entre tanto, el Sector privado, tuvo un 4,0%. El análisis, según actividades, determina que la Actividad petrolera mostró un 0,6% por su parte la actividad no petrolera, registró 4,5%. A lo interno, de la actividad no petrolera, las actividades con mayores aumentos fueron: Instituciones financieras y seguros (12,0%), comunicaciones (7,3%), comercio (6,5%), transporte y almacenamiento (5,8%), electricidad y agua (5,0%), construcción (4,8%) y manufactura (3,8%). Conviene mencionar que en la categoría resto la variación fue de -1,4%; esta incluye, agricultura, restaurantes y hoteles que son actividades cuya marcha ha sido condicionada por decisiones de políticas muy desfavorables. Principalmente, agricultura, en la que se ha detectado un descenso en la producción nacional de rubros básicos, tales como: maíz, sorgo, azúcar, arroz, café, hortalizas y frutas. Así también, se maneja que el total de hectáreas intervenidas es de 3,6 millones, que incluyen, hatos, fundos y tierras ociosas; eso pone de relieve, las difíciles condiciones de garantizar un autoabastecimiento para los venezolanos sobre todo porque se ha pasado a importar, si se quiere, hasta el 50% del consumo nacional. Véase la evolución del PIB.

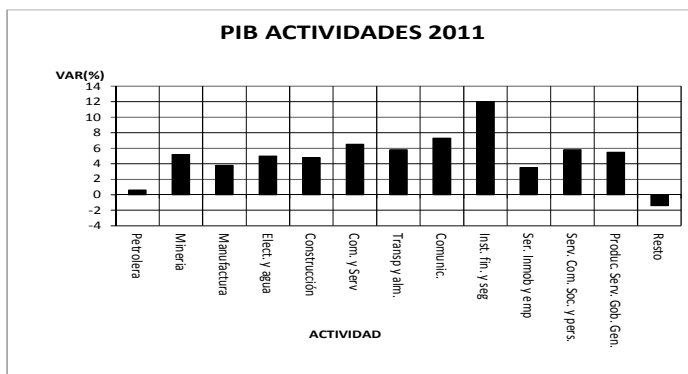


Una representación de los resultados del PIB de 2011, según las actividades en que este se clasifica, es como se presenta.

Venezuela. PIB-Actividades 2011

<i>Actividad</i>	<i>Var (%)</i>
Petrolera	0,6
Minería	5,2
Manufactura	3,8
Elect. y agua	5,0
Construcción	4,8
Com. y serv	6,5
Transp y alm.	5,8
Comunic.	7,3
Inst. fin. y seg	12,0
Ser. Inmob y emp	3,5
Serv. Com. soc. y pers.	5,8
Produc. serv. gob. gen.	5,5
Resto	-1,4

Fuente: BCV.

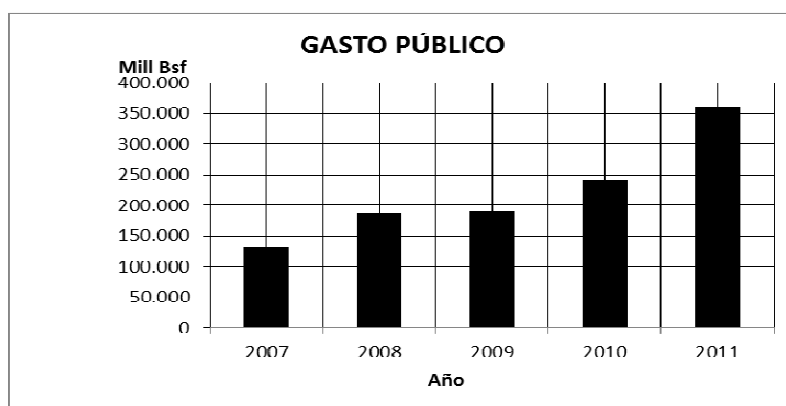


Se ha mencionado, que el impulso del PIB, en el año 2011, estuvo influenciado por el gasto público, dado que la producción de bienes y servicios, se ha visto afectada por la serie de restricciones que impiden un satisfactorio desarrollo de la actividad privada. Efectivamente, en el año de análisis el gasto público, se elevó en 49,7%, lo cual ejerció presión sobre la demanda. Como la oferta en el mercado de bienes disminuyó el gasto público también ejerció presión sobre la inflación.

Venezuela gasto público-Mill Bsf

Año	Nominal	Var (%)
2007	132.401	6,5%
2008	187.857	41,9%
2009	190.891	1,6%
2010	240.229	25,8%
2011	359.590	49,7%

Fuente: Min. Econ. y Finanzas.



COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS

Una de las mayores preocupaciones de los venezolanos, es lo que sucede con los precios de los bienes y servicios. Les inquieta, lo que en términos más comunes, se conoce como inflación. En el año 2011, tampoco se pudo cumplir la meta de reducir el creciente nivel de precios que había sido prevista por las autoridades gubernamentales. El Índice de Precios al Consumidor Nacional (INPC), registró un crecimiento de 27,6% superior al 27,2% del año 2010. Se demuestra, que sigue siendo la inflación, una tarea difícil para lo cual no parece funcionar, el antídoto que aplica la administración, puesto que la inflación en los últimos (4) años no ha podido bajar del 25%, situación que otros países sí han logrado dominar en favor de mejores condiciones de vida para la ciudadanía. Las agrupaciones del INPC, con más crecimiento fueron: Alimentos (33,6%), transporte (30,6%), restaurantes (30,1%), bienes y servicios diversos (30,0%), salud (26,6%) y educación (25,5%). En relación, con el comportamiento del INPC, por dominios de estudio, fue la ciudad de Caracas la que mostró la mayor inflación cuando registró 29,0%, superando el promedio nacional, con lo que se constituyó en la ciudad más cara del país. Centrando, el análisis de la inflación de 2011, en la ciudad capital del país, por su importancia. Los componentes de mayor crecimiento en Caracas fueron alimentos (34,1%), transporte (38,9%), restaurantes (34,9%), entre otros.

Índice de precios al consumidor año 2011

	<i>Nacional</i>	<i>Caracas</i>
	<i>Var (%)</i>	<i>Var (%)</i>
General	27,6	29,0
Alimentos y beb no alcohol.	33,6	34,1
Bebidas alcoh y tabaco	28,4	27,4
Vestido y calzado	16,5	17,6
Alquiler de vivienda	11,0	6,3
Serv. vivienda excep. telf.	9,3	13,5
Equipamiento del hogar	25,0	27,8
Salud	26,8	29,6
Transporte	30,6	38,9
Comunicaciones	6,5	6,7
Esparc. y cultura	20,2	19,1
Serv. Educación	25,5	24,9
Restaurante y hoteles	30,1	34,9
Bienes y serv. divers.	30,0	36,4

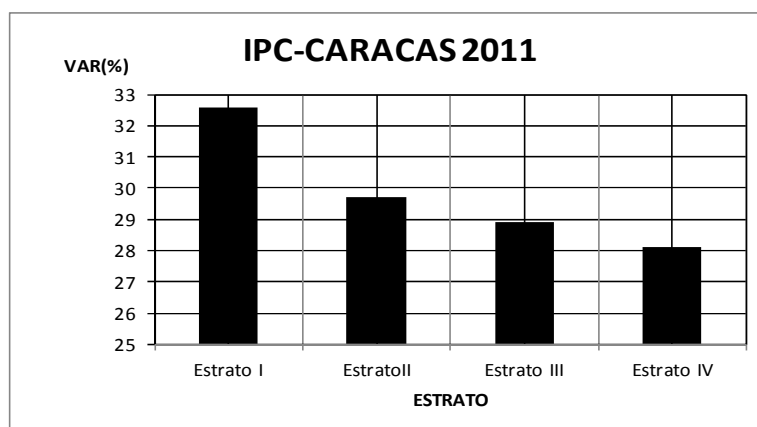
Fuente: BCV-INE.

Cuando, se evalúa el IPC de Caracas, según estratos de ingresos, se observa que son los de menores recursos los que siguen soportando más severamente el impacto de los precios. Se debe mencionar, que en los sectores de menores recursos, los alimentos tienen una gran importancia por su consumo y en tal sentido, por ser este rubro el de mayor incidencia en los precios, el presupuesto de estas familias se ve muy afectado, disminuyendo su poder de compra.

IPC-Caracas-estratos año 2011

	Var (%)
Estrato I	32,6
Estrato II	29,7
Estrato III	28,9
Estrato IV	28,1

Fuente: BCV-INE



MERCADO LABORAL

Los indicadores globales de la fuerza de trabajo, evaluados en el 2do semestre de 2011, refieren la situación de que la tasa de desocupación, se situó en 7,8% menor a la tasa de 2010, cuando se ubicó en 8,5%. No obstante, este resultado evidenció un aumento de la población en el sector informal, cuando se determinó que 5.444.343 personas, trabajan en empleos que muchos denominan de baja calidad, ya que estos adolecen de muchos beneficios laborales; estos trabajadores informales, representan el 43,9% respecto de los ocupados. Si bien, la tasa de desocupación de 2011 parece muy favorable para las autoridades gubernamentales, es significativo señalar, que cuando se hace una evaluación a nivel de actividades, se devela que el sector de la cons-

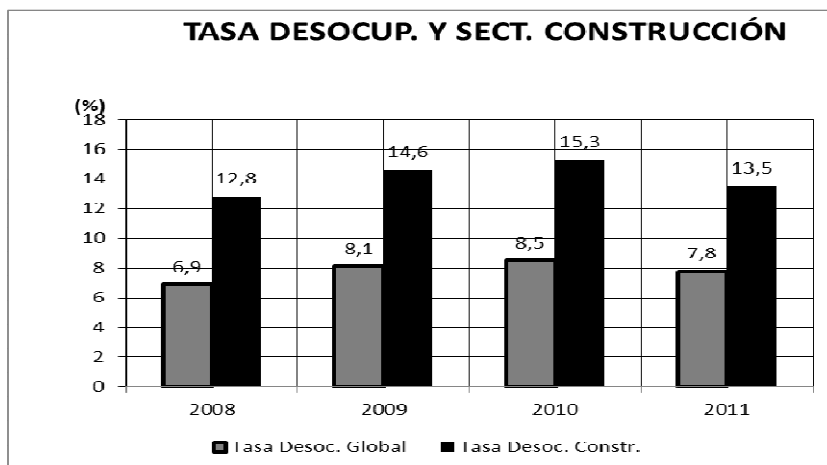
trucción es el que más resulta afectado por el desempleo, ya que su tasa de desocupación (13,5%), es superior a la tasa global de la fuerza de trabajo. Véase algunos indicadores del mercado laboral.

Fuerza de trabajo

AÑO	Población ocupada	Población desocupada	Tasa desocupada (%)	Pob. sect. formal	Pob. sect. informal
2008	11.863.065	872.445	6,9	6.716.686	5.145.855
2009	11.936.191	1.045.367	8,1	6.671.804	5.264.387
2010	12.071.373	1.114.376	8,5	6.722.246	5.349.127
2011	12.388.204	1.054.485	7,8	6.943.861	5.444.343

Fuente: INE-Cifras 2do Sem/año.

Como se mencionó, el sector construcción, que es el mayor generador de empleo por la gran cantidad de trabajadores que puede absorber, ha sido duramente castigado por la recesión ya que ha venido disminuyendo su actividad. En el país, son evidentes las muestras de las deficiencias en la construcción de viviendas y también la menor actividad en la construcción de carreteras y autopistas, consecuencias que verifican la menor captación de empleo en este sector. La comparación de la tasa de desocupación del sector construcción con la tasa global de desempleo da cuenta de la crítica situación de esta importante actividad económica.



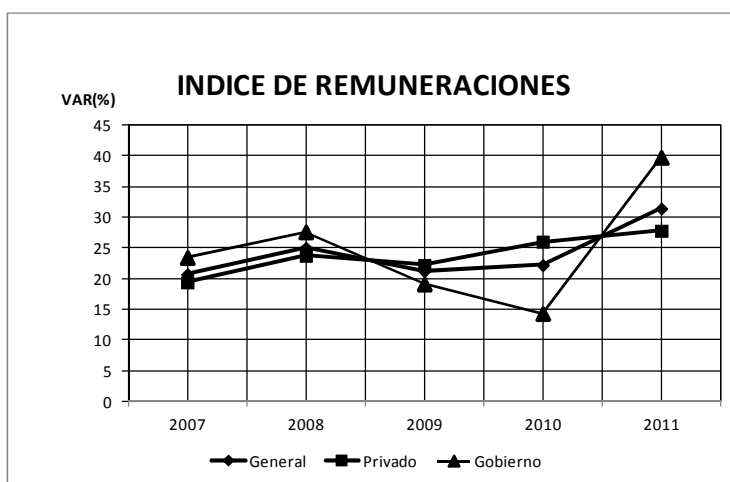
SALARIOS

Los salarios siguen bajo la pauta que determina el Ejecutivo Nacional, es decir, que luego de autorizarse el aumento del salario mínimo, se produce un efecto que conduce a la revisión los sueldos y salarios de los trabajadores. Efectivamente, el salario mínimo, terminó en 2011 con un nivel de Bs. 1.548,21, el cual no fue suficiente para adquirir la canasta alimentaria, que se ubicó al cierre del año 2011 en Bs. 1.741,29, debido a que ésta superó el salario mínimo en 12,5%; es decir, que el salario mínimo no alcanzó ni siquiera para la compra de los alimentos básicos. Un reflejo más de los efectos de la inflación.

En relación con las remuneraciones, el índice de remuneraciones, que marca su evolución, registró una variación de 31,4% siendo en el sector Gobierno (39,7%) el que mostró el mayor aumento con respecto al sector Privado (27,4%). Se determina, que el sector Gobierno, mantenía un rezago significativo dado que en 2010 reflejo un incremento de 14,3%. Las variaciones del indicador se muestran como sigue.

Índice de remuneraciones VAR (%)			
<i>Año</i>	<i>Índice general</i>	<i>Sector privado</i>	<i>Sector gobierno</i>
2007	20,7	19,4	23,4
2008	25,0	23,7	27,6
2009	21,2	22,2	19,1
2010	22,2	26,0	14,3
2011	31,4	27,8	39,7

Fuente: BCV.



RESERVAS INTERNACIONALES

Se registró en 2011, que el nivel de Reservas Internacionales, se situó en 29.892 Millones de US\$, de las cuales, el BCV administra millones US\$ 29.889 mientras que en el FIEM/FEM apenas se disponen millones US\$ 3. Efectivamente, se viene observando descenso en las reservas internacionales y en este año analizado, se mostró también a la baja con (-1,45%) respecto del total del nivel de reservas, que se registró en 2010, de millones US\$ 30.332.

La posición del total de reservas por año es como se muestra.

Reservas internacionales (Mill. US\$)			
<i>Año</i>	<i>BCV</i>	<i>Fiem/fem</i>	<i>Total</i>
2007	33.477	809	34.286
2008	42.299	828	43.127
2009	35.500	830	35.830
2010	29.500	832	30.332
2011	29.889	3	29.892

Fuente: BCV.



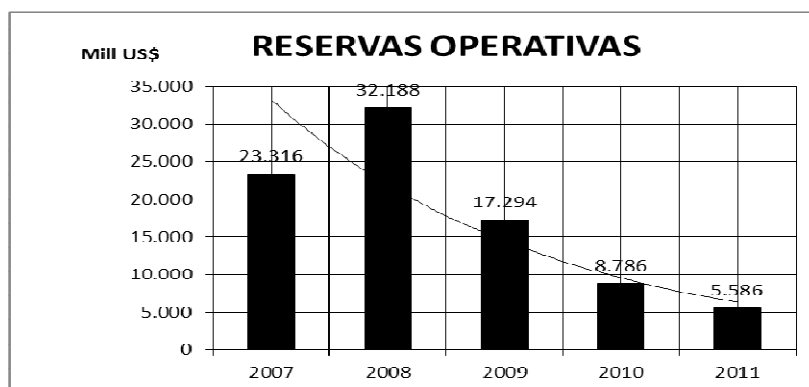
Conviene mencionar, también, que en el tema de las reservas tiene especial significación, las reservas operativas, que son las divisas colocadas en las cuentas bancarias para honrar el pago inmediato de las importaciones y el pago de la deuda. Estas, reservas operativas, se colocaron en un nivel crítico, al final de 2011, cuando alcanzaron millones US\$ 5.586, equivalente a menos de dos meses de importación y que representa una baja de -36,4% respecto de millones de

US\$ 8.786 del año 2010. Es realmente, llamativo este comportamiento, considerando que en los últimos años, el precio del petróleo, que proporciona los mayores ingresos del país ha mantenido en muy altos niveles su cotización.

Reservas operativas (Mill US\$)

Año	Venezuela
2007	23.316
2008	32.188
2009	17.294
2010	8.786
2011	5.586

Fuente: BCV



Básicamente, se ha mencionado que ese descenso de las reservas operativas, se debe a la manera como se administran los recursos del país, por el hecho, de que parte de los ingresos recibidos por la venta de petróleo, mayormente son destinados a los fondos que directamente controla el Ejecutivo y menos lo que debe entregarse al BCV.

PRECIOS DEL PETRÓLEO

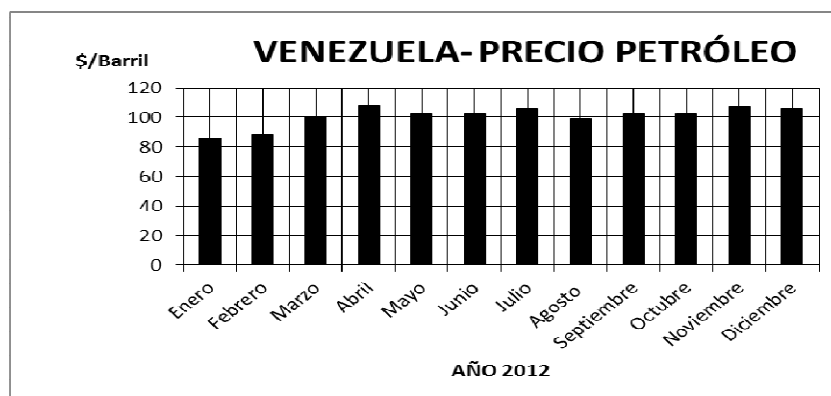
El petróleo venezolano, se impulsó durante el año 2011, manteniendo un precio promedio superior a los 100 \$/Barril. Condiciones ocasionadas por situaciones particulares del mercado mundial, como el debilitamiento del dólar frente a otras divisas y la preocupación por la continuidad de conflictos en países del norte de África y el Medio Oriente, condujeran a que los precios se elevaran. La situación de precios altos, parece que permanecerá por algún tiempo, lo cual sería favorable para el país. Los registros reportados, por la fuente petrolera nacional,

indican que el mayor precio del petróleo de 2011, ocurrió en el mes de abril, cuando se ubicó en 108,12 \$/Barril.

Venezuela precio petróleo 2011

	(\$/Barril)
Enero	86,15
Febrero	89,05
Marzo	100,65
Abril	108,12
Mayo	102,25
Junio	102,55
Julio	105,94
Agosto	98,73
Septiembre	102,40
Octubre	102,54
Noviembre	107,84
Diciembre	105,82

Fuente: Min. En. y Petrol.



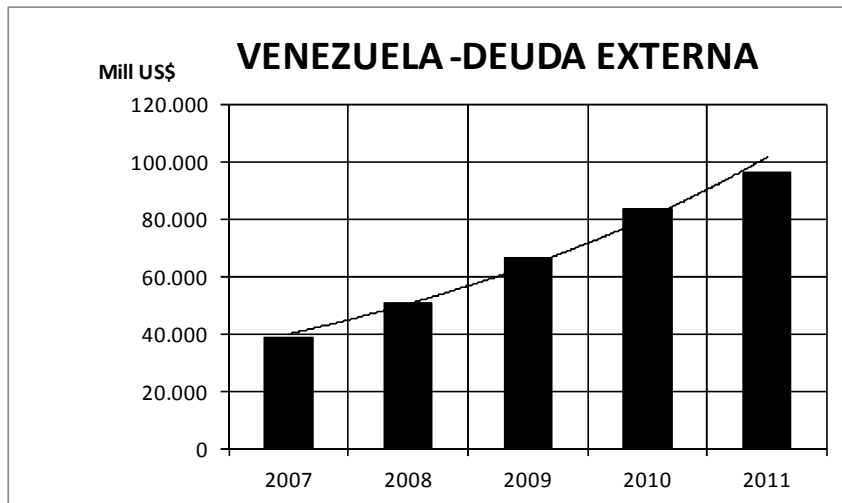
DEUDA DE VENEZUELA

Una situación desconcertante para muchos es la forma en que el país se ha venido endeudando. Tanto endeudamiento, que no es claro el destino de tanta cantidad de dinero, ya que las condiciones en que se encuentra la nación son muy deficitarias. El punto, no sólo es que el Gobierno se endeude sino que también lo hacen otros entes oficiales mediante la reforma de leyes que impulsan el endeudamiento.

Venezuela-deuda externa

Año	Mill US\$	Var (%)
2007	38.600	37,6
2008	50.746	31,5
2009	66.712	31,5
2010	83.240	24,8
2011	96.420	15,8

Fuente: BCV.



La deuda externa de 2011, se situó en millones US\$ 96.420 con respecto a 2010, registró un incremento de 15,8%. Sin embargo, cuando se hace la comparación, con el año 2007, se determina un incremento de 149,8%.

Nota: Las cifras provienen de las fuentes originales y se acompañan de cálculos propios.

Preparado por: Nelson Morillo-Estadístico

Documento



ESPEJO

Jorge Rivadeneyra A.

Se sabe a ciencia cierta que el espejo fue inventado por Narciso cuando se miraba en el rostro de su madre. Soy, dijo, y desde entonces, espejear es lo mismo que mirarse, en primer lugar el rostro, claro, ese lunar que tienes, el brillo de los ojos, esa sonrisa *monalisa*, y así más y más, hasta llegar a quererse tanto a uno mismo, *que gran obra la de Dios: me hizo a su imagen y semejanza*. Mirarse en el espejo, entonces, es *conocerse a sí mismo*, como aconsejaban las pitonisas contemporáneas de Sócrates, y el mismo Sócrates que del conocerse a sí mismo hizo el especulativo pilar de la teoría de los espejos.

Pero como ningún saber es la casa-posada al final del camino, a fin de no deambular por el tortuoso sendero de las conjeturas, diremos que quienquiera que haya sido su inventor, el espejo ha sido protagonista de muchos papeles de nota, como ocurre con los espejos deformantes, esos que te hacen ver enano o gigante, gordo o flaco, bellísimo u horrible, produciendo esas confusiones demoníacas que consisten en que no se sabe cuál es la mentira y cuál es la verdad. Se vuelve imposible el disenso o el consenso, el derecho a la crítica como fundamento de la libertad. Y dicen que la antigua Unión Soviética comenzó a desmoronarse cuando los jefes se negaron a clausurar El Parque de los Espejos, de Moscú.

De ahí que conocerse a sí mismo, en vez de contribuir a la felicidad del hombre, produce tremendas insanias, como la que ocurrió con Quetzalcóatl. A este dios azteca le llamaban también La Serpiente Emplumada; un nombre extraño, ciertamente, muy sugerente, hasta el punto de que algunos especialistas en biografías de divinidades, sostienen que llamar a un dios serpiente y además con plumas, sólo puede ser un eufemismo, una de las tantas maneras de nombrar al falo, cuyas potencialidades mueven al mundo a pesar de su aspecto desprovisto de belleza, como lo hizo notar Freud. En efecto, el inventor del psicoanálisis afirmó que los órganos genitales, no aclaró si los masculinos o los femeninos, son en sí mismo feos, fealdad que no tiene que ver con su poder multiplicador ni con el placer que proporciona su funcionamiento.

Unos diablillos mexicanos sabían de estos pormenores y con sonriente crueldad, para que vea por sí mismo su horripilante físico, aparentando que se trata-

ba de una broma, lograron que Quetzalcóatl se mire en un espejo. Y el dios, dando por sentado que belleza es lo mismo que poder de fascinación, jamás imaginó que fuese tan feo; más todavía: que la fealdad sólo sea la hermana pobre de la belleza. Así que lleno de furia por saberse irremediabilmente malencarado, decidió abandonar el país, amenazando a sus habitantes que regresaría después de cincuenta años, para vengarse.

Algo parecido ocurrió con Calibán. Según el testimonio de Oscar Wilde, Calibán, el monstruo que inventó o descubrió Shakespeare, se enfurecía cuando se miraba en el espejo y su rostro aparecía sin retoques, descompuesto, ácido visto con el *realismo* ingenuo de los espejos. De la misma manera se endiablecía cuando la ciencia ficción inventó el espejo del *romanticismo*. El realismo muestra las arrugas, decía; la envidia, el odio al prójimo, todos los valores condenados por la moral y las buenas costumbres. ¿Y el romanticismo? ¡Solo es la máscara que te pones cuando vas a misa o a la primera cita con esa muchacha bonita!

Además de estos casos renombrados, si dudas de que esa linda que tanto te gusta no es un fantasma sino una mujer de carne y hueso, sólo tienes que verificar si su imagen se refleja en el espejo. Y se está seguro de que alguien realmente ha muerto cuando su aliento no empaña el espejo. Añádase que todo el mundo presiente que le van a ocurrir desgracias renombradas cuando se rompe el espejo, tal como lo verificó y contó César Vallejo en una crónica bautizada con el nombre de *El Espejo Roto*. ¿Y qué decir de la Bruja y su manía de tomar el espejo y preguntarle, espejito, espejito, ¿dime quién es la más bonita? El espejo sabía de memoria la respuesta, y año tras año le venía contestando que ella era la más linda. Pero un mal día, empañado por los presentimientos, no respondió de inmediato. Sin embargo, armándose de coraje, con la franqueza que tienen los espejos, aseguró que la más bella era Blanca Nieves. Y el espejo fue despedazado y Blanca Nieves condenada a dormir de por vida. Menos mal que la despertaron los siete enanitos.

Por otra parte, la Dama Triste, oriunda de la Argentina, llamaba diálogos a sus monólogos; diálogos porque con las cadencias del tango decía, *espejito compañero, mírame que triste estoy, se me fue el hombre que quiero y me muero por su amor*. En cambio Alicia, la del País de las Maravillas, siguiendo las indicaciones del Gato Sin Sonrisa, llegó a un territorio oscuro que después del muy averiguar supo que era la parte de atrás del espejo. Y nuncamente, nadie supo jamás lo que había encontrado por esas tinieblas porque ella enmudeció, como si se hubiese cosido los labios, para que Lewis Carroll entienda que no le era posible relatar lo que había visto.

También existen los *espejos enterrados*, esos que dejaban los precolombinos como señales de tránsito en el camino de los muertos. "Cóncaos, opacos,

pulidos, contienen la centella de la luz nacida en medio de la oscuridad", dice Carlos Fuentes.

Y cuando Nietzsche se miró en el espejo de su amante y hermana Elisabeth, ni siquiera se sorprendió de que no aparezca su rostro sino el de Sócrates y tal como lo cuenta en el *Crepúsculo de los Ídolos*, confundiendo las evidencias, hablando con la supuesta imagen de Sócrates, le dijo-se-dijo *plebeyo, feo, difícilmente griego, delincuente, decadente, prisionero de los instintos, payaso al que se le ha tomado en serio, aborto mental repelente, auténtico chinche, aunque también un gran erótico.*

Uno de los más extraordinarios espejos es el que tenía Fausto en su gabinete de erudito. Nunca se supo si lo fabricó el propio doctor Fausto, Mefistófeles o Goethe, todos ellos expertos en la tenebrosa tecnología alemana. Lo asombroso de ese espejo era que en él no era posible ver el rostro de nadie, ni siquiera el de Mefistófeles. Cuando lo intentó Fausto, supuso que ya estaba muerto porque sólo la muerte no se refleja en el espejo. Pero su sorpresa fue mayúscula cuando en ese espejo aparecieron poco a poco las imágenes de sus pensamientos, de los deseos apenas presentidos, de esos que no se los cuenta a nadie. Eran las imágenes de mujeres envueltas en tules, lúbricas, tan elásticas y felinas. Pero esas imágenes no eran nítidas sino como envueltas en neblina, desbordantes de erotismo, con esa crueldad elusiva con la que las mujeres caminan por el mundo.

Eso que ves en el espejo, le dijo Mefistófeles copiando la sonrisa de la Monalisa, son las imágenes de lo que aún merodea en tu subjetividad. Sólo están en tu mente. Allí sobreviven. Son la lejanía de la juventud.

Y por si acaso esto sea poco, Sancho Panza le preguntó a don Quijote si ya se habrá inventado el espejo metafísico. Si así fuera, continuó, en ese espejo se vería a Dios sin que Él se dé cuenta de que es mirado. ¿Y qué tal un espejo de la moral? Se acerca su merced en puntas de pie y zasmira el currículum de cada uno de los tantos.

Índice Acumulado

ÍNDICE ACUMULADO 2009-2011

VOLUMEN XV / NO. 2, 2009	
Soraya Zuinaga de Mazzei, <i>La nueva agenda de las relaciones internacionales en la posguerra fría</i>	11-20
José Venancio Machado, Rafael D. González V. y Santa Palella, <i>La globalización en América Latina: ¿Pertinencia social o confluencia de la exclusión?</i>	21-34
Rosángel Mariela Álvarez Itriago, <i>De la "constitución de papel" a los "factores reales de poder": avance del militarismo en Venezuela (1998-2008)</i>	35-56
Eudis F. Fermín T., <i>La crisis diplomática en América Latina: La incursión colombiana en el territorio ecuatoriano</i>	57-81
Carmen Añez Hernández, <i>Estrategias del estado venezolano para incorporar a los pequeños productores en el desarrollo de la política de seguridad agroalimentaria</i>	83-99
Mercy Narváez, Gladys Fernández, <i>Indicadores de competitividad para destinos turísticos en el marco de la sostenibilidad: Un análisis aplicado a la Península de Paraguaná</i>	101-119
Sandra Torrealba, José O. Flores G. y Sandra L. Flores M., <i>Percepción de los indicadores de gestión de la empresa Eleoccidente</i>	121-140
César R. Gallo P., <i>La edad como factor de desigualdad de ingresos laborales en Venezuela en 2007</i>	141-163
Sandra De Freitas Díaz, <i>Investigación empírica en contabilidad de gestión, estrategia para el estudio de los costos de calidad en las organizaciones</i>	165-181
Feliberto Martins y Luz Maritza Neris, <i>Integración de las universidades con el sector productivo</i>	183-197
Samuel Hurtado Salazar, <i>El animal urbano. Ensayo sobre la ciudad de Caracas en tiempos de extravío</i>	199-218
Linda Y. Núñez C., <i>Modelo de políticas públicas preventivas de consumo de drogas del adolescente (Venezuela)</i>	219-241
Zuleima Rodríguez Acevedo, Thaís Ledezma, Ana Virginia Ávila y Gerardo Bauce, <i>Desarrollo de un software para procesar información de una muestra poblacional sobre el consumo de alimentos fuera del hogar. ConEx</i>	243-264
Mony de Lourdes Vidal-Aguilera, Adelaida Struck, Francisco Fernández, Yohanna Chávez y Venancio Simosa, <i>Sobre los factores de riesgo en la relación materno-fetal: ¿una nueva definición o clasificación?</i>	265-282
Mireya Fernández M., <i>¿Díasporas caribeñas?</i>	283-300

VOLUMEN XVI / NO. 1, 2010	
<i>Luis Mata Mollejas</i> , La democracia del siglo XXI.	11-31
<i>Alejandro Arratia</i> , Dictaduras latinoamericanas	33-51
<i>Augusto de Venanzi</i> , Authoritarianism versus welfare policy: the two faces of the bolivarian revolution	53-76
<i>María Gabriela Ponce</i> , La diversidad de la pobreza en Venezuela: desarrollo urbano, educación y trabajo. 2003-2005.	77-109
<i>César R. Gallo P.</i> , ¿Es posible explicar los ingresos laborales de todos los grupos de ocupación en Venezuela a través de su perfil educativo? Comparación entre 1997 y 2007.	111-136
<i>Leonardo j. Maldonado</i> , Determinantes de la demanda de crédito de las firmas: relaciones dinámicas de corto y largo plazo siguiendo la endogeneidad del dinero.	137-164
<i>Juan Kornblihtt y Fernando Dachevsky</i> , De una crisis a otra. Devaluación, conflicto agrario y límites de la acumulación de capital en argentina (2002-2008)	165-186
<i>José G. Vargas-Hernández</i> . Sustentabilidad organizacional para el desarrollo ambiental y económico. El caso de micro empresas en San Sebastián del Sur	187-210

VOLUMEN XVI / NO. 2, 2010	
César R. Gallo P., <i>Características generales de la distribución del ingreso laboral en Venezuela: ¿Hubo redistribución entre 1997 y 2007?</i>	11-29
Mauricio R. Stern, <i>Los determinantes agregados de la pobreza en Venezuela: Un estudio para el periodo 1997-2008</i>	31-57
Leonardo J. Maldonado, <i>Profundización financiera estatal en Venezuela: Enfoque alternativo usando la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples</i>	59-93
Armando M. Jiménez R., <i>Los procesos de globalización e integración económica: retos y oportunidades para el mercadeo internacional de las empresas</i>	95-113
Sonia Salvo Garrido, Ana Moraga Pumarino, Víctor Riquelme Riffo, Yenniel Mendoza Carbonell y Luis Firinguetti Limone, <i>Estimación de Indicadores Líderes del INACER y su aplicación en la Región de la Araucanía</i>	115-133
Yajaira Romero Uzcátegui, Emy Ramírez Romero y Carlos J. Sánchez Escalante, <i>La participación comunitaria en la construcción de un modelo de salud contrahegemónico</i>	135-153
Mirla Pérez, <i>¿Vecino popular o consejo comunal? repensando la intervención en las comunidades populares venezolanas</i>	155-166
Jesús Almeida, José Flores y Sandra Flores, <i>Jerarquización de proyectos de vivienda del Instituto Regional de la Vivienda del estado Portuguesa con el método Proceso Analítico Jerárquico</i>	167-183
Luis Jackson y Adelaida Struck, <i>Percepción social de un hecho biológico: actitud ante el congénitamente anómalo</i>	185-201
Diógenes D. Mayol Marcó, <i>La irracionalidad de Kliksberg</i>	203-216

<i>Diego Larrique P., Elitismo democrático ¿Una elegía a la democracia?</i>	11-31
<i>Yelitza Marcano Aular, Rosalba Talavera Pereira y Hugolino Sánchez, Sistema de Información Comunal como mecanismo para potenciar la participación ciudadana</i>	33-45
<i>María Josefina Ferrer C. y José Alberto Lejed C., Justicia para la víctima</i>	47-69
<i>José Ricardo Duarte Ojeda y Carlos Cebarut Elizalde Sánchez, La década de los fondos de pensiones en los países latinoamericanos</i>	71-90
<i>Armando M. Jiménez R., La competitividad como herramienta empresarial necesaria para la inserción de las empresas en los mercados globales</i>	91-114
<i>María Cristina Olivo Urrutia, Hacia una visión integral de la gerencia del conocimiento</i>	115-135
<i>Ileana Hernández Darias, Sonia Fleitas y Diana Salazar, La gestión del capital humano en empresas cubanas y sus particularidades</i>	137-148

Abstracts

ABSTRACTS

Terrorism, a theoretical approach regarding its definition

Soraya Zuinaga

This article analyzes different referents theorists that make reference to the definition of terrorism, highly controversial, complex, contradictory term that arouses mixed emotions. In the 21st century there is no general consensus as to its definition in international forums or in the framework of international law since at least 1937. Intense academic debates surrounding this disquieting topic have been generated, great efforts have been done, but the diversity of interests and perceptions in this globalized world divided auditoriums. Through this analysis is intended to reach a theoretical approach in terms of the elements or variables which could constitute the concept or definition of terrorism, in a world scenario characterized by uncertainty and complexity characteristics in relations between different players comprising the present international system.

Key words: Terrorism, international system, phenomenon, uncertainty, actors, complexity.

Organizational management: an approach to its study from the paradigm of complexity

Mercy Narváez, Carmen Gutiérrez & Alexa Senior

This article specifies the theoretical foundations supporting on the duty to be, the dynamics of organizational management, incised in postmodern times by the implications of the paradigm of complexity. For this purpose referential theoretical frameworks were consulted, interconnected from various approaches of administrative management theory, methodologically supported by documentary review, analysis of written text and theoretical conceptual mapping, supporting the configuration of a management proposal, aimed to manage strategically the enterprise systems, before the reaches of this influential paradigmatic view.

Key words: Organizational management, complexity, adaptive open systems, complex business organization, management theories.

Development a business indicator of risk perception of political environment

Eduardo A. Soto G. & Daniel Varnagy

The purpose of this study is to develop an Indicator of Business Risk Perception of Political Environment, to address in depth the dimensions that build up the political risk in Latin America. The result is presented in four stages: first bibliography review, second the development of the concept "Business Perceptions of Political Risk", third the instrument for measuring the Index of Political Risk Perception Enterprise", and fourth application of the instrument. The latter showed a significant level of perceived political risk. The development of this research allows to optimize the tools of management theory to identify key opportunities and threats to their political environment.

Key words: Strategic management, political environment, political risk, perception, indicators.

Competitive advantage & corporate reputation. Essay about the four properties of Jay B. Barney

Diógenes Mayol

It is proposed to determine whether as say the authors of "Corporate reputation as a strategic resource: a focus on resources and capabilities", the reputation satisfies the four properties -valuable, rare, imperfectly imitable and difficult to replace- that, according to Jay B. Barney, every enterprise resource must meet to be potentially valid to reach competitive advantages. In this regard, we reviewed each property vis a vis the characteristics of the reputation and we found that the authors don't prove it.

Key words: Competitive advantage, Corporate reputation, Enterprise, Organization, Properties

Holistic model of Bagozzi and Phillips applied to a study on the influence of the variables of marketing in the behavior of purchases of the consumer (case: Mercal-Puerto Ordaz)

Olga Morales, Denny Ramírez & Indira Rodríguez

The article has as aim apply the holistic model proposed by Bagozzi and Phillips to a study on the influence of the variables of marketing, in Mercal's consumer behavior in Puerto Ordaz, Bolivar State. From the mentioned model, a theoretical relational mesh of concepts is constructed: theoretical, derivative and empirical, establishing rules of correspondences and validating constructos. Of the studied

variables of marketing, price and promotion they tend to generate a positive attitude in the behavior of purchases of the consumer, whereas product and place not. As for the model of the holistic approach, it is possible to assure that it is applicable to studies of marketing.

Key words: Holistic model, marketing, behavior of purchase.

The Purchasing power of the Venezuelan from 2000 until 2011; low analysis two perspectives

Antonio J. Boada & Rómulo Mayorca

This paper is incentive the dissertation of two (2) perspectives of the purchasing power of the Venezuelan in the last 11 years (from the year 2000 up to 2011), both with a level of royal interpretation, based statistics; one from the evolution the index of remuneration (IRE) and another analysis from the perspective of the evolution of the minimum wage; both analyses are compared with the increase of the National Prices Index to the Consumer (INPC). Both perspectives, they represent divergent conclusions on the purchasing power of the Venezuelan, giving content to interpretations of public opinion that they can favor or attack certain political position. Finally, there is demonstrated that this disparity is presented by a change in the wage composition of the Venezuelan citizen.

Keys words: Acquisitive, salary, indexes, statistics, economy.

Trade agreement between Venezuela and Portugal, case: agreement complementary in the framework of cooperation economic and energetic, year 2008

Dani Villalobos

The exchange of goods and services between countries given by the practices in international trade, aims to improve the level and quality of life for its inhabitants. The main objective is: Describe the effects of trade exchange between the Bolivarian Republic of Venezuela and Portugal. Case: Supplementary Agreement in the Framework of Economic and Energy Cooperation between the two countries, year 2008. The research has a descriptive type in a documentary-bibliographic level. The conclusion is that the effects of trade relations are evidenced not only by the establishment of the Supplementary Agreement but also to in increasing trade between both nations.

Key words: international trade, trade exchange, energy agreement, economic cooperation

State subsidies and capital accumulation: rethinking the problem from Arcor*Verónica Baudino*

This paper aims to analyze the correspondence between the export capacity of capital and the magnitude of benefits the companies received. To advance in the explanation of the problem we considered the case of Arcor, a national company that managed to establish itself as a world leader in the candy industry. The conclusions that emerge from the historical analysis shows that there is not mechanical the correspondence between those subsidized capital and export capacity. Thus, we consider relevant to weigh the competitiveness of different companies and branches as the distinctive element rather than the relationship with the State to obtain subsidies.

Key words: Grants, Arcor, exports.

Technical efficiency of secondary education public institutions located in Barinas, Venezuela*Hernando J. Garzón, Sandra L. Flores M. & José O. Flores G.*

In order to analyze the technical efficiency of public institutions of secondary education, we estimated the production function using the DEA model. The main results indicate that: 1) On average, the overall technical efficiency was 74.0%, 2) The production function of educational institutions is in line with constant returns to scale, with a 14.5% efficient educational institutions as inefficiencies in the production scale were not statistically significant, using this specific combination of inputs and outputs and 3) The aggregate fees can be raised from 40,955 to 58,584 students (43.0%) and high school graduation rate 14.5% to 20.0 (43.0%), maintaining the same input current levels applied in these institutions.

Key words: DEA, efficiency, public institutions and secondary education.

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 (entrecorillado), 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.

CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN

Nombre:		C.I.:
Institución:		Cargo:
Dirección:		
Ciudad:	Estado:	Zona Postal:
Número de la planilla de depósito:		

El costo de la suscripción anual es de Bs. F. 48. Para realizar la suscripción debe depositar dicho monto en la Cta. Cte. No. 1032-24829-7 del Banco Mercantil a nombre de Ingresos Propios - FACES-UCV. La planilla de depósito debe ser remitida a la sede de la revista, junto con este cupón, a través del Fax (02) 6052523



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.



LISTADO DE ÁRBITROS VOL. XVII, NOS. 1 Y 2

Armando Jiménez

Félix Arellano

Migdalia Perozo

Nelson Lara

Zuleima Rodríguez

Luis Mata

Carmen Añez

Diego Larrique

Samuel Hurtado

Diógenes Mayol

Absalón Méndez

Agustín Blanco

Nely Hernández

Rafael Ramírez

Carlos Peña

Ramón Key

José Valentín Bruzual

Isabel Mejías