

Revista Venezolana de

ANÁLISIS DE COYUNTURA

Volumen XVI, No. 2, julio – diciembre 2010

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

Sary Levy Carciente

COORDINADOR ACADÉMICO

Mauricio Phelan

COORDINADOR ADMINISTRATIVO

Carlos Bello E.

COORDINADOR DE EXTENSIÓN

Luis Córdoba

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

DIRECTORA

Adelaida Struck

COORDINADORA DE LA PUBLICACIÓN

Thaís Ledezma

CONSEJO TÉCNICO

Adelaida Struck, Alicia Ortega de M., Elia Lagrange, Catalina Banko, Alberto Camardiel, Fidel Canelón, Javier Seoane, Alba Carosio, Bibiano Figueroa, Nelson Guzmán, José V. Machado

REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

Vol. XVI, No. 2, julio - diciembre 2010

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
Características generales de la distribución del ingreso laboral en Venezuela: ¿Hubo redistribución entre 1997 y 2007?	
General characteristics of workers' income distribution in Venezuela: Was there a redistribution between 1997 and 2007?	11
<i>César R. Gallo P.</i>	
Los determinantes agregados de la pobreza en Venezuela: Un estudio para el periodo 1997-2008	
The aggregate determinants of poverty in Venezuela: A study on the period 1997 to 2007.	31
<i>Mauricio R. Stern</i>	
Profundización financiera estatal en Venezuela: Enfoque alternativo usando la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples	
Financial penetration at the state level in Venezuela: An alternative approach using the multi-purpose household survey.	59
<i>Leonardo J. Maldonado</i>	
Los procesos de globalización e integración económica: retos y oportunidades para el mercadeo internacional de las empresas	
Globalization and economic integration: Challenges and opportunities for the firm's international marketing.	95
<i>Armando M. Jiménez R.</i>	
Estimación de Indicadores Líderes del INACER y su aplicación en la Región de la Araucanía	
An estimate of INACER lead indicators and their application in the Araucanía Region. .	115
<i>Sonia Salvo Garrido, Ana Moraga Pumarino, Víctor Riquelme Rifo, Yenniel Mendoza Carbonell y Luis Firinguetti Limone</i>	
La participación comunitaria en la construcción de un modelo de salud contrahegemónico	
Community participation in the construction of a counter-hegemonic health model. . . .	135
<i>Yajaira Romero Uzcátegui, Emy Ramírez Romero y Carlos J. Sánchez Escalante</i>	

¿Vecino popular o consejo comunal? repensando la intervención en las comunidades populares venezolanas.	155
Popular neighborhood organization or communal council? rethinking the initiatives of venezuelan popular communities.	
<i>Mirla Pérez</i>	
Jerarquización de proyectos de vivienda del Instituto Regional de la Vivienda del estado Portuguesa con el método Proceso Analítico Jerárquico	
Priorities for regional housing projects in the Regional Housing Institute in Portuguesa state, using the method of analytic hierarchy processes.	167
<i>Jesús Almeida, José Flores y Sandra Flores</i>	
Percepción social de un hecho biológico: actitud ante el congénitamente anómalo	
Social perceptions of a biological circumstance: Attitudes towards the congenitally-anomalous.	185
<i>Luis Jackson y Adelaida Struck</i>	
La irracionalidad de Kliksberg	
Kliksberg's irrationality.	
<i>Diógenes D. Mayol Marcó</i>	203
INDICADORES.	217
Indicadores de la coyuntura económica: Venezuela 2010.	219
DOCUMENTOS.	231
Perspectivas de la OPEP.	233
<i>José Rafael Zanoni</i>	
La cultura islámica a través de la literatura	251
<i>Thaís Ledezma y David Castillo</i>	
ABSTRACTS.	267

EDITORIAL

Se presenta el contenido del segundo número julio-diciembre de 2010 volumen XVI de nuestra Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura. En esta ocasión debemos informar que por problemas presupuestarios de uno de los organismos que habitualmente financian esta publicación, FONACIT, por los momentos no esta garantizada la publicación impresa de este número de nuestra revista.

Iniciando la sección de Artículos, en un primer bloque temático, Cesar Gallo, nos presenta los resultados del análisis de las características generales de la distribución del ingreso laboral en Venezuela en el 2007, año más reciente de existencia de información en el momento de realizar el trabajo, se obtiene como resultado que las mayores diferencias de ingresos laborales se encuentran en la parte más alta de la distribución y que en efecto entre 1997 y 2007 se produjo una redistribución en este tipo de ingreso; Mauricio Stern, investiga sobre el impacto de los cambios en el ingreso per cápita y la desigualdad de la distribución del ingreso sobre las variaciones de la pobreza entre los años 1997 y 2008, concluye que el determinante principal de la caída de la pobreza en el período fue la reducción en la desigualdad del ingreso. Seguidamente, Leonardo Maldonado, analiza la profundización financiera entre los años 1980-2006 mediante el uso de la razón Crédito/PIB en el producto estatal, en este análisis Miranda y Distrito Federal resultaron con brechas superiores de financiamiento con respecto al resto del país.

Armando Jiménez, nos presenta un artículo donde el principal objetivo es analizar las oportunidades y retos del mercadeo internacional frente a la globalización e integración económica y concluye que aunque hay diferencias en los distintos ámbitos geográficos no es menos cierto que ambos procesos presentan fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, sobre todo para empresas de países en desarrollo. A continuación, Salvo, Moraga, Riquelme, Mendoza y Firinguetti construyen un Indicador Líder para el INACER de la Región de la Araucanía que adelanta en un trimestre la evolución del Índice de Actividad Económica regional.

El trabajo de Romero, Ramírez y Sánchez Escalante, incorporado a continuación, es una reflexión teórica acerca del desarrollo de la participación comunitaria, como proceso generador de cambios en el modelo de atención dominante en salud, en el contexto venezolano. En el mismo se discute y se proponen argumentos para una práctica social fundamentada en la prevención y defensa de la vida; en otro artículo, Mirla Pérez, nos presenta un trabajo crítico sobre las implicaciones de la intervención en las comunidades populares venezolanas, parte de la idea de comunidad según la ley de los consejo comunales, pasa al

término de comuna, llega a la noción de vecino popular y vecindad términos ligados a nuestra cultura y a la realidad popular. Seguidamente, Jesús Almeida, José Flores y Sandra Flores jerarquizan una cartera de diez proyectos de vivienda del Instituto Regional de la Vivienda en el estado Portuguesa con el método de Proceso Analítico Jerárquico y destacan que los criterios sociales recibieron mayor ponderación que los técnicos y económicos. En estos momentos, el tratamiento de ambos temas es coyuntural en el contexto político y social del país.

En la parte final de esta sección de artículos, Jackson y Struck, analizan la percepción así como la actitud que expresan dos grupos, familiares y no familiares de individuos con anomalías congénitas, frente a los sujetos que la portan donde se aprecia como resultados, actitudes positivas con respecto a la educación como herramienta para la integración de las personas con anomalías congénitas. Para culminar esta sección tenemos una disertación de Diógenes Mayól sobre el término “efecto irracionalidad” que señalan Bernardo y Naum Kliksberg en su libro “Cuestionando en administración”.

La sección de indicadores contiene cifras actualizadas del comportamiento del Producto Interno Bruto, Mercado Laboral, IPC, Reserva Internacionales y los Precios del Petróleo.

En esta oportunidad la sección de Documentos incluye dos ensayos, el primero, del Prof. José Rafael Zanoni, “Perspectivas de la OPEP”, donde se define la OPEP a partir de sus características y la experiencia histórica, el papel de la organización en el mercado petrolero además de los cambios que se han operado en el mismo. Se precisa las perspectivas en función de su rol en el mercado, sus relaciones con otras fuentes de energía además del desarrollo de sus países miembros; para finalizar este número de la RVAC, un ensayo de Ledezma y Castillo “La cultura islámica a través de la literatura”, que puede ser un aporte cultural para despertar el interés en futuros estudios.

Esperando siempre mantener la pluralidad, agradecemos a nuestros contribuyentes, árbitros y lectores su constancia de siempre.

Finalmente nos corresponde destacar y agradecer la cooperación financiera de la Fundación Alberto Adriani para cubrir los costos referidos a la corrección de estilo de este número de nuestra Revista.

Artículos

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO LABORAL EN VENEZUELA: ¿HUBO REDISTRIBUCIÓN ENTRE 1997 Y 2007?

César R. Gallo P.¹
ESCUELA DE ECONOMÍA, UCV

Resumen:

Este artículo presenta los resultados de un trabajo en el que se analizaron las características generales de la distribución del ingreso laboral en Venezuela en 2007, año más reciente para el cual existía información disponible al momento de iniciarlo. Se hizo una comparación con la situación existente en el año 1997, con el fin de determinar los posibles cambios ocurridos en esta distribución a lo largo de esa década y a partir de allí evaluar si la distribución de 2007 representó una mejora o desmejora con la que existía en 1997. Los resultados muestran que las mayores diferencias de ingresos laborales se encuentran en la parte más alta de la distribución y que en efecto entre 1997 y 2007 se produjo una redistribución de este tipo de ingreso.

Palabras claves: Desigualdad, distribución del ingreso, Ingreso laboral.

1.- INTRODUCCIÓN

Siempre que en un país se experimente crecimiento económico con producción de riqueza se crearán las condiciones necesarias para que su bienestar social se incremente y sus niveles de pobreza disminuyan². Pero para que esto

¹ cesargallo@cantv.net

² Aunque no es el objeto en este trabajo discutir sobre la definición de riqueza, es importante aclarar la visión que el autor tiene sobre este concepto, a la que contribuyeron las conversaciones sostenidas con el Prof. Abdón Suzzarini sobre su obra: *Venezuela ante la integración económica hemisférica: dos visiones, dos paradigmas* (Suzzarini, 2008). Expresado de la manera más sencilla, se entiende por riqueza un conjunto de bienes que se necesitan, se desean, son escasos y en consecuencia tienen demanda. El consumo de la riqueza satisface necesidades que producen bienestar. Dinero y riqueza no son lo mismo. El dinero es un medio de cambio. Se puede tener riqueza sin tener dinero y viceversa. Por lo tanto, se puede tener mucho dinero y ser pobre en términos de riqueza y bienestar, al igual que se puede no tener ni un céntimo y ser rico en los mismos términos. Esto es importante para comprender que un país puede experimentar crecimiento económico sin crear riqueza, ya que podría estar sólo aumentado su stock de dinero, a través de vender un bien o recurso disponible, que fue producido en el pasado o que sencillamente está disponible en la naturaleza. La riqueza es la que puede producir bienestar a través de la

ocurra se requiere además que la riqueza que dicho crecimiento genere se distribuya de una manera equitativa entre los habitantes que, de alguna manera, directa o indirecta, hayan contribuido a generarla y que además ese crecimiento aumente las posibilidades, a través de ampliar oportunidades, de incorporar en esa producción de riqueza a aquellos que, por diversas razones, han estado excluidos de ella. Lo primero llevaría los niveles de la desigualdad en la distribución del ingreso en ese país a niveles justos, de acuerdo al grado de responsabilidad de los miembros de la sociedad en la generación de dicha riqueza y lo segundo, es decir, la incorporación de los excluidos en el proceso de su producción, reduciría la pobreza de ese país efectivamente, ya que de esa manera, los pobres y los excluidos, comenzarían a beneficiarse de una riqueza que ellos mismos estarían contribuyendo a generar y que en consecuencia parte de ella les pertenece. Esta verdadera inclusión, es decir, su inclusión en el proceso de producción de riqueza, no solo les permitirá superar su condición de excluidos y pobres, sino que además les ofrecerá la posibilidad de incrementar progresivamente su propia riqueza, con ella la de la nación entera y esto es lo que efectivamente logrará disminuir la desigualdad y eliminar la pobreza. Es de esta manera como los excluidos y los pobres escaparían definitivamente de esa condición sin marcha atrás. Es así, y sólo así, como se puede propiciar el deseado proceso de crecimiento económico sostenido que a su vez se traduzca en un creciente bienestar social. El crecimiento económico que no genera riqueza es efímero y sólo permite crear la ilusión de una inclusión, que como ilusión también es efímera, a través de la repartición de dinero entre los pobres y los excluidos, a través de transferencias o la creación de empleos inestables e improductivos.

Tratar de lograr una distribución más justa, a través de simplemente repartir parte de la riqueza creada por unos entre quienes no han participado en su proceso de producción de ninguna manera, por las razones que sean, plantea el riesgo de crear un parasitismo, que perpetúa la exclusión y la pobreza, generando daños en la economía que pueden ser irreversibles. De esta manera, sólo se logra que los excluidos y los pobres dependan de la benevolencia de un Estado protector que temporalmente logra reducir los niveles de desigualdad y pobreza de ingreso pero que cuando los tiempos de bonanza pasan hace que se acentúen las desigualdades y aumente nuevamente el número de pobres. Es así como, a pesar de las disminuciones coyunturales, se crea una tendencia a elevar de manera progresiva los niveles de desigualdad y pobreza, a tal punto que

satisfacción de necesidades. El dinero por sí solo no produce bienestar, como se dijo, es un medio de cambio. El crecimiento económico que sólo aumenta el stock del dinero disponible en la economía sin producir riqueza tampoco produce bienestar y es efímero. Es por esto que para que el crecimiento económico de un país sea sostenido y se traduzca a su vez en bienestar social también sostenido, ese país necesita estar en un proceso continuo de creación de riqueza.

llegan a ser ofensivos para la sociedad entera, generando descontentos y violencia que estallan en conflictos sociales, lo que finalmente atenta contra la estabilidad del crecimiento económico que genera riqueza, la cual es necesaria para crear bienestar social.

Esta ha sido la experiencia en muchos países del llamado Tercer Mundo, en particular de América Latina, aún catalogada como la región más desigual del mundo (Londoño y Székely, 1997; Karl, 2002; Batthyány y otros, 2004; Kliksberg, 2005; Perry y otros, 2006; Lustig, 2007). Estos países han logrado experimentar en ciertos momentos un crecimiento económico por encima de sus estándares históricos pero no han logrado reducir de manera efectiva y sostenida sus niveles de desigualdad y pobreza. Sin embargo, no se puede negar que los gobiernos latinoamericanos han hecho esfuerzos por mitigar las desigualdades que sus economías tienden a generar. Frecuentemente los repertorios de políticas de estos gobiernos han estado atestados de esquemas de subsidios masivos, imposición progresiva inmanejable, legislación laboral restrictiva, controles de precios y sobre todo transferencias de dinero. Todos estos esfuerzos son concebidos como “medios para redistribuir más equitativamente la riqueza y proteger a los pobres” pero la mayoría de esos esfuerzos logran el efecto contrario. Es por esto que hoy sigue teniendo vigencia lo planteado hace más de una década por el Banco Interamericano de Desarrollo en su informe sobre la desigualdad en América Latina, al afirmar que claramente el problema está menos relacionado con la falta de intentos y más con la no efectividad de las estrategias (IADB, 1998-1999). Este planteamiento sigue vigente en 2009. Obviamente la clave está en que no se trata de “proteger” a los pobres porque esa protección los mantiene pobres y los reproduce. Se trata de que dejen de ser pobres y eso sólo se logra, como se dijo antes, incorporándolos en el proceso de producción de riqueza, de su propia riqueza y no proporcionándoles dinero.

Para que esa incorporación sea factible se requiere de cambios en la orientación de la economía, los cuales obviamente producirán cambios en la estructura de la distribución del ingreso³. No es suficiente, por ejemplo, sólo elevar el nivel educativo de los pobres, si se mantiene la misma estructura productiva que determina esa distribución de ingreso, la cual impedirá de hecho la inclusión de

³ La definición del concepto *ingreso* que se usa en este trabajo es la más ampliamente aceptada Economía de *ingreso personal*, según la cual *ingreso* es la cantidad de dinero que un individuo percibe y que podría gastar en consumo, sin alterar el valor de su riqueza, en un período dado de tiempo (Lindahl, 1933; Simons, 1938; Hicks, 1946; Atkinson, 1983). Para una mayor discusión sobre esta definición se puede ver también Gallo (2004). Nótese que de acuerdo a esta definición, al usar esta unidad de medida no se está midiendo el bienestar real del individuo sino el potencial. Sin embargo, esta es la unidad de medida disponible en los datos que se usan en este trabajo.

los nuevos educados. Tampoco tiene sentido otorgar subsidios y transferir dinero a los excluidos y a los más pobres con el objetivo de disminuir la desigualdad, ya que al agotarse los recursos del Estado, si ellos no son capaces de producir su propia riqueza, la desigualdad y la pobreza se exacerbarán.

Ahora bien, los cambios en la estructura productiva tienen que estar en función de lograr el bienestar social. No se trata de producir cambios en la economía para lograr crecimiento *per sé*, si éste no se traduce en bienestar social. Se trata entonces de salirse del debate iniciado con el famoso argumento de Kuznets (1955) y basamento teórico en Lewis (1954), que colocó la discusión sobre la importancia del problema de la desigualdad en función del crecimiento económico y no del bienestar social. Ese debate ha girado fundamentalmente alrededor de determinar si una elevada desigualdad es buena o mala para lograr crecimiento económico. Si una determinada estructura productiva genera una estructura distributiva del ingreso que produce bienestar y esa situación es satisfactoria para la sociedad, carece de sentido cambiarla. Si por el contrario, a pesar de haber crecimiento económico, hay altos niveles de desigualdad, exclusión y pobreza, descontento social, violencia y creciente conflictividad, entonces es necesario introducir cambios en la economía porque el crecimiento económico que está produciéndose lo que hace es generar malestar en la sociedad.

Es por esto que se necesita conocer cómo se está distribuyendo el ingreso que se genera en la economía, así como también conocer los niveles de desigualdad de esa distribución. Esta información es básica para evaluar la situación y diseñar políticas públicas destinadas a propiciar los cambios pertinentes en la economía que produzcan una distribución del ingreso equitativa que satisfaga a los diversos grupos que conforman la sociedad. No se trata de que el Estado redistribuya el ingreso. No se trata de que el Estado le entregue parte de la riqueza que generan unos a los que no producen ninguna, sino que el Estado contribuya a crear condiciones para que todos los miembros de la sociedad estén incorporados en la producción de riqueza y que ésta se distribuya equitativamente entre quienes la producen.

Basado en esta visión del problema, el presente trabajo se propone obtener información sobre la distribución del ingreso laboral en Venezuela. A pesar de que Venezuela no se encuentra entre los países más desiguales del mundo, según las estadísticas internacionales es un país con un nivel de desigualdad elevado⁴. Es por esto que la comprensión de cómo se distribuyen en nuestro

⁴ Según el World Development Report (World Bank, 2005), en América Latina, la región de mayor desigualdad en el mundo, la mayoría de los países registraron en 2005 índices de desigualdad entre 0,4 y 0,6, con promedio de 0,52 para toda la región, siendo el valor correspondiente a Venezuela cercano a 0,45, mientras que para Brasil y Bolivia el valor

país los ingresos, los factores que explican las diferencias entre sus habitantes y cómo han evolucionado esas desigualdades en el tiempo, es importante para el diseño de políticas públicas, como ya se ha dicho, destinadas a producir el tipo de cambios económicos necesarios para que a su vez generen una distribución del ingreso equitativa. Contribuir a esa comprensión ha sido el objetivo de un proyecto de investigación conducido por el autor, del cual formó parte el presente trabajo sobre las características generales de la distribución del ingreso laboral en Venezuela y cuyos resultados se presentan más adelante⁵.

En parte justificado por la visión del problema planteada en esta introducción, el análisis se ha enfocado específicamente en la desigualdad de la distribución de los ingresos que provienen del trabajo. El ingreso total que perciben los individuos en una sociedad se compone de ingresos provenientes del trabajo y otros ingresos que no son el resultado del trabajo. Es decir, el ingreso total que se percibe en la sociedad es igual a la suma del ingreso laboral más el ingreso no laboral. Algunos individuos perciben ambos tipos de ingreso y otros sólo uno de ellos. Según Gallo (2004), en Venezuela ya en 1997 más del 80% de los perceptores de ingreso recibían ingresos laborales como única fuente de ingreso. Esta situación no había cambiado hasta 2007⁶. Además, de acuerdo a los resultados en Gallo (2008) es el mercado laboral el que determina las tendencias de la desigualdad en la distribución del ingreso total en Venezuela, resultados que son coherentes con hallazgos anteriores en Riutort (1999) y Ortega (2003).

Pero esa no es una situación exclusiva de Venezuela. Gasparini (2003) encuentra que la participación del trabajo como fuente de ingreso en el ingreso total reportado supera el 80% en la mayoría de los países latinoamericanos. Por su parte, Ocampo y otros (2000) concluyen que en los noventa los cambios que se produjeron en el mercado laboral durante esa década tuvieron un impacto significativo sobre la distribución del ingreso en Colombia. También Székely (1998) determinó que en México el ingreso laboral registró la mayor contribución

estuvo cerca de 0,6 (Tales valores fueron calculados con el coeficiente de Gini, el indicador más usado para medir desigualdad, el cual oscila entre 0, indicando perfecta igualdad, es decir, todos los individuos reciben el mismo monto de ingreso, y 1, la cual es la situación de desigualdad extrema, en la que una sola persona recibe todo el ingreso y el resto nada). En los países desarrollados estos valores oscilan alrededor de 0,35.

⁵ El presente trabajo fue parte del proyecto de investigación titulado: *Descomposición de la desigualdad en Venezuela por factores componentes durante el período 1997-2007*, adscrito al IIES "Dr. Rodolfo Quintero" de la FaCES de la UCV, el cual fue financiado a través del convenio de cooperación UCV-BCV.

⁶ Cálculo realizado por el autor basado en la Encuesta de Hogares por Muestreo conducida por el INE del segundo semestre del año 2007.

a la desigualdad total o agregada en ese país para la misma década y según Wodon (2001) esta fue la tendencia en la mayoría de los países latinoamericanos. Incluso en economías desarrolladas como las del Reino Unido y los Estados Unidos se ha encontrado que el ingreso laboral tiene esta misma relevancia, no solo en términos de su participación en el ingreso total, sino también en términos de conducir la tendencia de la desigualdad de ingresos totales en esos países (Goodman y otros, 1997; Schweitzer, 1997). De aquí que para conocer en esencia la estructura de la distribución del ingreso total, es necesario prestar especial atención a cómo se distribuye el ingreso laboral de una economía. Es en esta distribución para el caso venezolano en 2007 en la que se enfoca este trabajo, la cual se compara con la existente en 1997.

El análisis utiliza micro información de ingresos de los individuos, sin procesamiento previo, proporcionada por la Encuesta de Hogares por Muestreo (EHPM), la cual es conducida semestralmente desde 1967 por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Se utilizaron los resultados de la encuesta correspondiente al segundo semestre del año 2007, la más reciente disponible al momento de iniciar el proyecto de investigación. Con el objeto de valorar la situación encontrada para 2007, se hicieron las correspondientes comparaciones con la situación que existía en el segundo semestre de 1997.

Como unidad de medida se usó el ingreso laboral mensual del individuo expresado en términos del valor del año correspondiente de la Canasta Alimentaria Normativa (CAN), también proporcionado por el INE. De esta manera se proporciona una aproximación al poder adquisitivo del ingreso laboral que perciben los individuos, lo que además permite su comparación en el tiempo.

Es importante advertir que, en general, en las encuestas de hogares existe un problema de subestimación, tanto de los ingresos laborales como de los no laborales, que está asociado a la tendencia de los individuos encuestados a sub-declarar o no declarar sus ingresos, especialmente los no laborales. Este problema además tiende a acentuarse en los niveles de ingresos más elevados, es decir, que los ingresos menos declarados y en consecuencia más subestimados son los más altos, tendiéndose así a sub-declarar fracciones mayores de ingresos en la medida en que estos crecen, por lo que las estimaciones de la desigualdad agregada aquí reportadas deberían tomarse más bien como los valores mínimos posibles. Sin embargo, como se indicó antes, la tendencia a la sub-declaración está más asociada a los ingresos no laborales que a los laborales, por lo que el efecto de este fenómeno debe tener una incidencia menor en los resultados de este trabajo, ya que éste se enfoca en los ingresos laborales. Sin embargo, cabe destacar que el análisis se enfocó sobre la muestra de perceptores que declararon sus ingresos laborales, haciendo las correcciones ne-

cesarias de los respectivos factores de expansión. Toda la información pertinente a este análisis ha sido íntegramente procesada por el autor.

Para los cálculos de desigualdad se utilizaron los índices más populares en la literatura sobre el tema, los cuales son el coeficiente de Gini y el índice de Theil, este último perteneciente a la familia de índices de entropía generalizada (FEG), que se genera al asumir el valor uno para el parámetro incluido en su definición que está asociado con la ponderación que se le da a las distancias entre los ingresos en las diferentes partes de la distribución (Cowell, 1995; Jenkins, 1995). En particular, el índice de Theil da igual peso a los cambios ocurridos en los ingresos a lo largo de toda la distribución.

Los resultados se presentan en cinco secciones. En las dos siguientes se proporciona una descripción de la distribución del ingreso laboral como un todo. En la cuarta sección se analiza la distribución por deciles y en la quinta se presentan las conclusiones.

2. LA DISTRIBUCIÓN POR PERCENTILES: COMPARACIÓN ENTRE 1997 Y 2007

El ingreso laboral mensual promedio en Venezuela para 2007, expresado en número de Canastas Alimentarias Normativas (CAN), fue de siete canastas y media. Este número por sí sólo no revela nada sobre la distribución del ingreso, así como tampoco sobre la situación del bienestar de la sociedad en general. Este podría ser el monto que por igual mensualmente reciben todos y cada uno de los perceptores de este tipo de ingreso. El Cuadro 1 muestra que este no es el caso, ya que, estando ubicada la mediana al nivel de 6,4 CAN, se infiere que la mayoría de los perceptores de ingreso laboral lograban obtener un ingreso inferior al valor medio referido en, por lo menos, más de una canasta mensual. Con mayor precisión, el 64% de esta población percibía ingresos laborales menores que el promedio, lo cual además indica que la total concentración por parte de unos pocos individuos tampoco es el caso. Estos datos revelan entonces que en Venezuela la distribución del ingreso laboral entre sus perceptores es desigual, lo cual obviamente no es una conclusión novedosa pero sirve de introducción para discutir las características específicas de esta desigual distribución.

Cuadro 1. Percentiles de ingreso laboral dado en número de Canastas Alimentarias Normativas (CAN), de los perceptores de ingreso laboral en Venezuela, 1997 y 2007(segundos semestres)

Percentiles	1%	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%	99%	Media	Pob < media
1997	0.4	1.1	1.5	2.7	4.3	7.8	13.0	17.9	35.8	6.6	72%
2007	0.6	1.7	2.6	4.3	6.4	8.5	12.8	17.1	34.1	7.5	64%

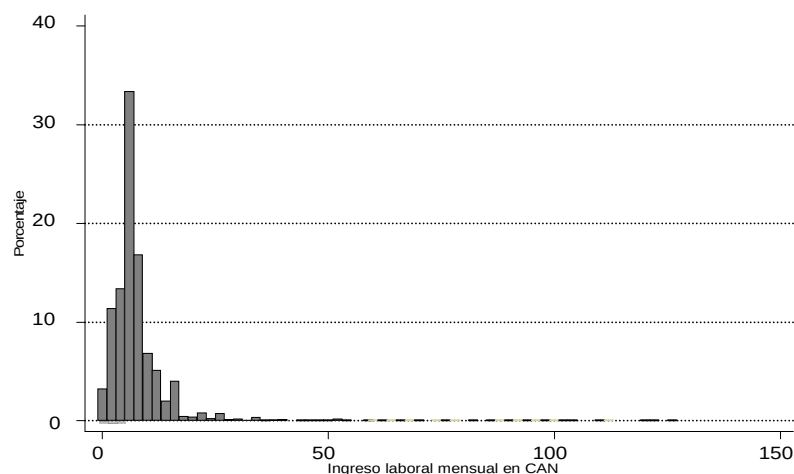
Fuente: INE, EHPM, segundos semestres de 1997 y 2007. Cálculos propios.

Tampoco por sí solas las cifras antes reveladas permiten saber si la situación que describen ha experimentado algún progreso en el tiempo o si por el contrario ha desmejorado. Es necesaria la comparación, la cual, aparte de evidenciar cuáles aspectos habrían cambiado en el tiempo, permite determinar cuáles permanecen como características estructurales de la distribución. En este sentido, en comparación con los correspondientes valores de 1997 el ingreso medio antes reportado es casi una CAN mayor y la mediana más de dos CAN (Cuadro 1), mientras que la proporción de la población con ingreso mensual inferior al promedio disminuyó en 8%. Esta comparación sugiere una mejora en esta distribución en el transcurso de los años entre 1997 y 2007. Sin embargo, para saber si esa "mejora" ha alcanzado a todos los grupos de la población de perceptores de ingreso laboral, se impone realizar un análisis de los cambios ocurridos en las diferentes partes de dicha distribución. La antesala de ese análisis la ofrece la observación de la apariencia gráfica de la distribución total o agregada del ingreso laboral en Venezuela en 2007 y su comparación con la observada en 1997, lo que se discute a continuación.

3. APARIENCIA DE LA DISTRIBUCIÓN: COMPARACIÓN ENTRE 1997 Y 2007

La Figura 1 muestra los porcentajes de individuos en Venezuela que recibieron ingreso laboral en 2007 por rangos de 2 CAN (ancho de las barras). La altura de cada barra indica la proporción de individuos que reciben como ingreso laboral mensual, dado en número de CAN, un monto que está dentro de un rango de ingreso particular. Los individuos más ricos de esta población se encuentran en el rango de 128 CAN a 130 CAN, los cuales constituyeron una proporción insignificante para este año, mientras que la mayor proporción (superior al 30%) se concentra entre 6 CAN y 8 CAN, rango en el cual se encuentra el ingreso promedio de la población. Casi el 99% percibió ingresos mensuales inferiores a 30 CAN, significando esto que apenas un poco más del 1% se encontraba esparcido en un amplio intervalo de longitud igual a 100 CAN.

Figura 1: Distribución porcentual del ingreso laboral, dado en número de Canastas Alimentarias Normativas (CAN) en Venezuela, 2007.



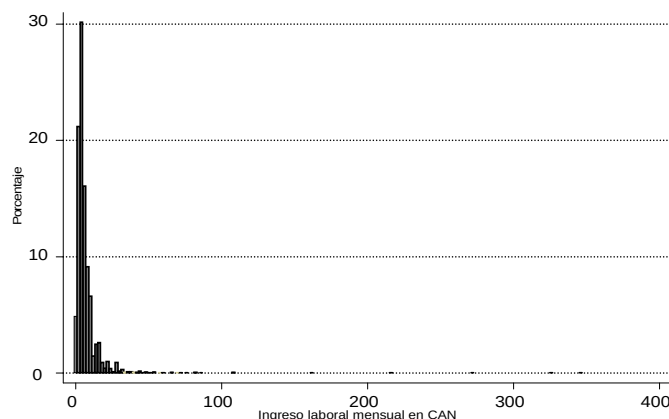
Fuente: INE, EHPM, segundo semestre de 2007. Cálculos propios.

Ancho de barras = 2 CAN.

Nota: La altura de cada barra mide el porcentaje de perceptores que recibieron un ingreso laboral mensual ubicado dentro del rango correspondiente.

Sin embargo, esta situación de desigualdad en la distribución del ingreso en Venezuela era mucho más acentuada en 1997. En efecto, la Figura 2 muestra que igualmente casi el 99% percibía ingresos mensuales inferiores a 30 CAN pero el resto se esparcía en un rango de longitud tres veces mayor al que se observó en 2007. De hecho, los individuos más ricos para ese año se encontraban en el rango de 346 CAN a 348 CAN, los cuales constituían una proporción de población también insignificante. Esto significa que los más ricos en 1997 estaban percibiendo ingresos mensuales que eran casi tres veces mayor que lo que percibieron los más ricos en 2007. Por su parte, en 1997 la mayor proporción de la población, también superior al 30%, ocurría entre 4 CAN y 6 CAN, rango de valores más bajos que el equivalente de 2007 y ubicado por debajo del ingreso promedio del año correspondiente.

Figura 2: Distribución porcentual del ingreso laboral, dado en número de Canastas Alimentarias Normativas (CAN) en Venezuela, 1997 (segundo semestre).



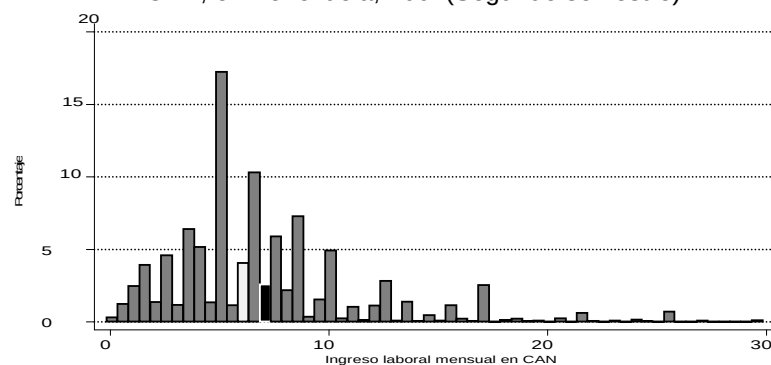
Fuente: INE, EHPM, segundo semestre de 1997. Cálculos propios.

Ancho de barras = 2 CAN

Nota: La altura de cada barra mide el porcentaje de perceptores que recibieron un ingreso laboral mensual ubicado dentro del rango correspondiente.

Cabría ahora preguntarse si las distribuciones de ingresos laborales para ese 99% de la población, con ingresos mensuales inferiores a 30 CAN, eran semejantes en 1997 y 2007. Para observar esas distribuciones más de cerca es necesario limitar la observación al rango de ingresos mensuales comprendidos entre 0 CAN y 30 CAN, para ambos años, permitiendo esto un ancho de las barras menor que ahora se fijó en 0,5 CAN. Esto es lo que se muestra en las figuras 3 y 4 para los años 2007 y 1997, respectivamente.

Figura 3: Distribución porcentual del ingreso laboral, dado en número de Canastas Alimentarias Normativas (CAN), para ingresos mensuales menores a 30 CAN, en Venezuela, 2007 (Segundo semestre).



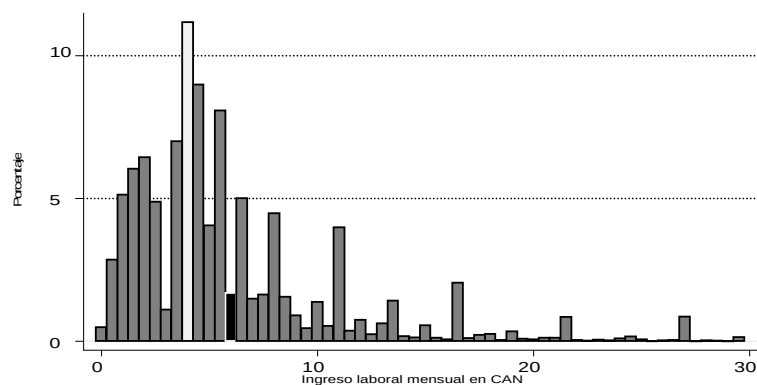
Fuente: INE, EHPM, segundo semestre de 2007. Cálculos propios.

Ancho de barras = 0,5 CAN.

Mediana = 6,6 CAN (Ubicado en la barra gris clara). Promedio = 7,5 CAN (Ubicado en la barra negra).

Nota: La altura de cada barra mide el porcentaje de perceptores que recibieron un ingreso laboral mensual ubicado dentro del rango correspondiente.

Figura 4: Distribución porcentual del ingreso laboral, dado en número de Canastas Alimentarias Normativas (CAN), para ingresos mensuales menores a 30 CAN, en Venezuela, 1997 (segundo semestre)



Fuente: INE, EHPM, segundo semestre de 1997. Cálculos propios.

Ancho de barras = 0,5 CAN.

Mediana = 6,6 CAN (Ubicado en la barra gris clara). Promedio = 7,5 CAN (Ubicado en la barra negra).

Nota: La altura de cada barra mide el porcentaje de perceptores que recibieron un ingreso laboral mensual ubicado dentro del rango correspondiente.

La simple comparación entre las figuras 3 y 4 muestra una distribución menos concentrada en la parte baja en 2007 que en 1997. De hecho, en 2007 la mediana estuvo más cercana al valor promedio que lo que estaba en 1997, así como también son evidentes las mayores proporciones de perceptores de los más bajos ingresos en 1997 que en 2007 (menores a 5 CAN). En particular, la proporción de aquellos que recibieron un ingreso igual o menor a 1 CAN mensual (las dos primeras barras del gráfico) en 2007 fue menos de la mitad de la que era en 1997. En ambas distribuciones, a la derecha de las barras de mayores alturas se observa una tendencia decreciente de la altura de las barras, haciéndose la distribución más dispersa en la medida en que los rangos de ingreso crecen, en particular para ingresos superiores a 20 CAN mensuales.

4. LA DISTRIBUCIÓN POR DECILES DE INGRESO: COMPARACIÓN ENTRE 1997 Y 2007

Mayores precisiones sobre las características generales de la distribución de ingreso laboral en Venezuela se pueden obtener de la información suministrada en los cuadros 1 y 2. Para la elaboración de estos cuadros la población de perceptores de ingresos laborales, luego de haber sido ordenada de menor a mayor según el nivel de ingreso laboral mensual de cada individuo, se dividió en diez grupos de igual tamaño (deciles). Se calculó entonces la proporción del ingreso laboral total concentrado por cada decil. De esta manera, si existiera igualdad perfecta, es decir, si el ingreso laboral estuviera igualmente distribuido entre la población que lo recibe, cada decil concentraría 10% del ingreso total. Lo diferente que sea la distribución real de esta distribución uniforme da una idea del grado de desigualdad en la distribución objeto del estudio. Los resultados de las concentraciones de ingreso laboral en cada decil se muestran en la segunda columna de los cuadros 1 y 2 para los años 2007 y 1997, respectivamente.

Cuadro 1: Distribución del ingreso laboral mensual, dado en número de Canastas Alimentarias Normativas (CAN), por decil, e indicadores de desigualdad de esta distribución, en Venezuela, 2007 (segundo semestre)

Deciles	Concentración del ingreso (%)	Concentración acumulada (%)	Razón 10/X	Ingreso medio en CAN	Ingreso máximo en CAN	Longitud	Theil	Gini
1	1,9	1,9	15,0	1,4	2,6	2,5	0,098	0,234
2	4,1	6,0	7,0	3,1	3,4	0,8	0,008	0,056
3	5,8	11,7	5,0	4,3	5,1	1,7	0,007	0,064
4	6,9	18,6	4,2	5,2	5,2	0,1	0,000	0,006
5	7,4	26,0	3,8	5,6	6,4	1,2	0,002	0,035
6	9,0	35,0	3,2	6,8	6,8	0,4	0,000	0,006
7	10,0	45,0	2,8	7,6	8,2	1,4	0,001	0,025
8	11,5	56,5	2,5	8,7	10,2	2,0	0,001	0,021
9	14,9	71,4	1,9	11,3	12,8	2,6	0,005	0,052
10	28,6	100,0	1,0	21,5	128,0	115,2	0,120	0,232
Total	100,0	10,0		7,5			0,256	0,365

Fuente: INE, EHPM, segundo semestre de 2007. Cálculos propios.

Cuadro 2: Distribución del ingreso laboral mensual, dado en número de Canastas Alimentarias Normativas (CAN), por decil, e indicadores de esta distribución, en Venezuela, 1997 (segundo semestre)

Deciles	Concentración del ingreso (%)	Concentración acumulada (%)	Razón 10/X	Ingreso medio en CAN	Ingreso máximo en CAN	Longitud	Theil	Gini
1	1,4	1,4	26,1	0,9	1,5	1,5	0,097	0,219
2	2,9	4,3	12,1	1,9	2,2	0,7	0,009	0,071
3	4,4	8,6	8,1	2,9	3,3	2,6	0,007	0,065
4	5,7	14,3	6,2	3,8	4,1	1,5	0,004	0,016
5	6,4	20,8	5,5	4,2	4,3	2,9	0,000	0,016
6	7,5	28,2	4,7	4,9	5,4	2,5	0,003	0,044
7	8,9	37,2	4,0	5,9	6,5	4,0	0,003	0,043
8	11,6	48,7	3,1	7,6	8,7	4,7	0,004	0,048
9	16,0	64,7	2,2	10,5	13,0	8,3	0,006	0,059
10	35,3	100,0	1,0	23,1	346,9	338,6	0,149	0,258
Total	100,0	100,0		6,6			0,402	0,456

Fuente: INE, EHPM, segundo semestre de 1997. Cálculos propios.

La primera observación que destaca es que en 2007 (Cuadro 1) los primeros seis deciles reciben cada uno menos del 10% del ingreso laboral total, proporción que se ha dicho correspondería a una distribución igualitaria, a la vez que los tres deciles más ricos reciben proporciones superiores al 10%. Por otro lado, el segundo decil concentra más del doble del ingreso que concentra el decil más pobre, relación ésta que es muy parecida entre el décimo y el noveno decil pero con magnitudes de concentración muy superiores. Las concentraciones de ingreso por decil aumentan gradualmente con los deciles entre el segundo y el noveno pero entre éste y el décimo la brecha se amplía considerablemente.

El comportamiento descrito antes sobre las concentraciones de ingreso por decil no ha cambiado esencialmente entre 1997 y 2007 (comparar con el Cuadro 2) pero sí se observa que ocurrió una redistribución de ingresos laborales desde los deciles más ricos hacia los de menores ingresos y en particular una importante reducción del ingreso concentrado por el décimo decil en 2007 comparado con el que este decil concentraba en 1997. Esta redistribución se confirma observando las concentraciones acumuladas que se muestran en la tercera columna de ambos cuadros, las cuales son mayores en 2007 comparadas con 1997 para todos los deciles hasta el noveno. Igualmente, la brecha entre el decil más rico y cada uno de los otros deciles es menor en 2007 que en 1997, en particular la brecha con los deciles de más bajos ingresos, la reducción fue mayor (ver cuarta columna en cuadros 1 y 2).

La brecha se reduce en la medida que uno se mueve de los deciles más bajos a los más altos pero se puede observar que ésta se mantiene amplia, ya que la concentración de ingreso por parte del décimo decil sigue siendo casi el doble de lo que concentra el inmediato anterior. También la comparación de los ingresos promedios por decil comprueba la redistribución ocurrida entre 1997 y 2007

(quinta columna de los cuadros 1 y 2). De hecho, todos los deciles aumentaron su ingreso laboral promedio en términos de CAN, con excepción del décimo, el cual lo disminuyó en 1,6 CAN. Destaca de esta comparación que en 1997 el ingreso laboral promedio de los dos deciles de más bajos ingresos era inferior a 2 CAN cada uno, valor usualmente asumido como línea de pobreza. Incluso el ingreso laboral medio del primer decil era inferior a 1 CAN, valor también asumido como línea de pobreza crítica. En 2007 el ingreso laboral promedio del segundo decil supera el valor de 2 CAN pero no así el del primero, aunque sí superó el valor asumido como pobreza crítica.

La desigualdad total y por decil

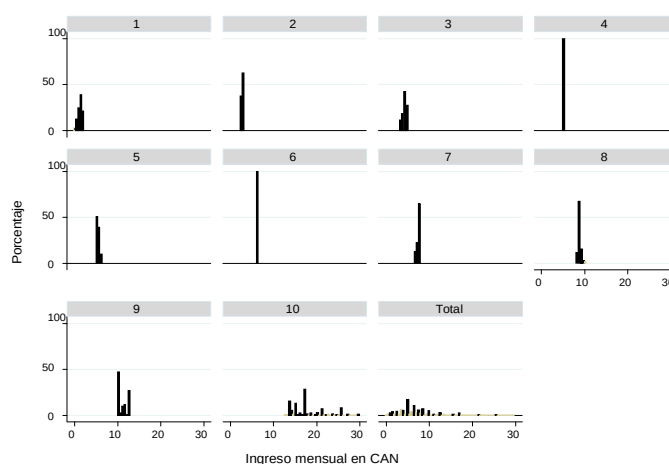
Las tres últimas columnas de los cuadros 1 y 2 reportan información relacionada con la desigualdad de la distribución del ingreso laboral dentro de los deciles y para la población total. La longitud de los deciles (séptima columna) da una idea de la dispersión de los ingresos dentro de cada decil, la que varía para los primeros nueve deciles de un valor mínimo de 0,1 para el cuarto decil hasta 2,6 para el noveno en 2007 (Cuadro 1). Esto contrasta con la sorprendente longitud de 115,2 CAN para el décimo decil, lo que comprueba la extraordinaria dispersión de ingresos que ocurre en el decil más rico, ya observada en la Figura 1.

Tomando en cuenta que antes se señaló que casi 99% de la población percibe ingresos laborales mensuales inferiores a 30 CAN, esta extraordinaria dispersión es indicativa de que la mayoría de los perceptores que constituyen el décimo decil están muy lejos de estar dentro de los que podrían identificarse como los grandes ricos del país, sobre todo si se toma en cuenta que el sub-reporte de ingresos es más acentuado y más frecuente a nivel del decil más rico que para los deciles inferiores. Por ejemplo, un trabajador profesional que perciba un ingreso mensual equivalente a tan solo 13 CAN se ubica dentro del decil más rico pero debe tener muy poco en común, en cuanto a posición económica se refiere, con alguien que devengue un ingreso laboral equivalente a más de 100 CAN mensuales, a pesar de que ambos están agrupados en el mismo decil. De hecho, se experimentó para medir el efecto que tiene la dispersión observada en el decil más rico sobre la estimación de la desigualdad para toda la población de perceptores de ingreso laboral y se encontró que al eliminar este decil y recalcular la desigualdad para el 90% restante de esa población, el valor del coeficiente de Gini disminuyó en poco más de 26%, mientras que las sucesivas eliminaciones de los siguientes deciles lograba reducir ese valor, en promedio, en aproximadamente un 3% o menos.

Si bien esta situación resulta sorprendente, al compararla con la que existía en 1997 se concluye que la dispersión referida más bien disminuyó considera-

blemente en 2007. De hecho, el Cuadro 2 revela que la longitud del decil más rico era en 1997 tres veces mayor que la que se observó en 2007 y con excepción de los dos deciles más bajos, las longitudes del resto también eran mayores en 1997. Esta dispersión es capturada por los valores de los índices que miden la desigualdad. Las dos últimas columnas de los cuadros 1 y 2 reportan los valores de los índices de Theil y Gini, respectivamente, por decil y para toda la población. Se comprueba que los deciles que muestran mayor desigualdad son el de más bajos ingresos y el más rico, mientras que para los deciles intermedios se reportan valores de esos índices bastante bajos. Esto es, la desigualdad se muestra con mayor intensidad hacia los extremos de la distribución, aunque la extraordinaria dispersión de ingresos antes señalada es una característica particular del décimo decil. La Figura 5 ilustra claramente esta situación mostrando la distribución por deciles.

Figura 5: Distribución porcentual del ingreso laboral, dado en número de Canastas Alimentarias Normativas (CAN), para ingresos mensuales menores a 30 CAN, por decil, en Venezuela, 2007 (segundo semestre)



Fuente: INE, EHPM, segundo semestre de 2007. Cálculos propios.
Ancho de barras = 0,5 CAN.

Ahora bien, al comparar esos valores de desigualdad con los registrados en 1997 se comprueba que la misma disminuyó, no solo para toda la población en su conjunto, sino incluso por decil, excepto para el más bajo, cuya longitud aumentó en una CAN en 2007. En resumen, el ingreso laboral promedio del decil de más bajos ingresos mejoró durante la última década pero este grupo se hizo más desigual. Por el contrario, el 90% restante de la población de perceptores de ingreso laboral se hizo menos desigual, a la vez que su ingreso promedio

mejoró, con excepción del grupo de más altos ingresos, el cual lo redujo. Ambos índices de desigualdad reportan disminución de la desigualdad entre 1997 y 2007, por lo que no se deja lugar a ambigüedad en esta conclusión. La reducción según el índice de Theil fue de 36%, mientras que según el índice de Gini fue de 20%.

5. CONCLUSIONES

La conclusión general de este estudio es que, a nivel global, la llamada distribución agregada o distribución total del ingreso laboral en Venezuela es desigual. Obviamente éste no es un resultado inesperado ni novedoso, ya que la situación de igualdad de ingresos entre los individuos no existe en la realidad en ningún país del mundo. Tampoco el nivel de desigualdad en esa distribución registrado en Venezuela para 2007 resultó sorprendente. Lo que sí llamó la atención fue que las diferencias entre los ingresos laborales mensuales de los perceptores es mucho mayor hacia los extremos de la distribución, observándose una extraordinaria dispersión de ingresos laborales en particular hacia la parte más alta de la misma. Al medir el efecto de esa dispersión en la desigualdad total, se puede decir que el nivel de desigualdad agregada que se registró en Venezuela en 2007 estuvo determinado en una proporción no despreciable por las muy elevadas diferencias de ingresos laborales mensuales que percibieron los individuos en la parte más alta de la respectiva distribución.

Al comparar la situación de la distribución del ingreso laboral en Venezuela descrita para 2007 con la que existía en 1997, no se observaron cambios esenciales en lo que se refiere a las características generales de la distribución pero sí se registraron algunos cambios que deben haber sido el resultado de los cambios en la orientación política y económica que tuvieron lugar en el país a lo largo de esa década y que valen la pena ser destacados en estas conclusiones.

A nivel general, en Venezuela se produjo una mejora en la distribución de ingreso laboral entre 1997 y 2007 que se expresó en una importante disminución en los valores de los índices de la desigualdad total o agregada, tanto del Theil como del Gini, no solo a nivel de la población total de perceptores de ingreso laboral, sino también por decil, lo que no deja duda en relación a esta disminución de la desigualdad a lo largo de toda la distribución. Esta disminución fue el resultado, en parte, de la importante reducción de los niveles de ingresos laborales mensuales, en términos de CAN, de los más ricos en 2007 a casi un tercio de lo que eran en 1997, lo que implicó una importante reducción de la proporción de ingreso laboral mensual concentrado por el 10% más rico de la población de perceptores. Tal reducción estuvo acompañada de una disminución de la dispersión de ingresos observada hacia la parte más alta de la distribución. Esta re-

ducción del ingreso laboral concentrado por los más ricos operó a favor de todos los deciles hasta el noveno inclusive, los cuales aumentaron sus ingresos laborales mensuales promedios dados en CAN. También se observó una distribución menos concentrada en la parte más baja, lo que significa que disminuyó la proporción de perceptores de muy bajos ingresos. En base a esta disminución y al aumento del ingreso laboral mensual promedio del quintil más bajo por encima del nivel de la línea de pobreza, se especuló que parte de estos perceptores podrían haber logrado superar su condición de pobres en 2007.

Podría decirse entonces, que la disminución del nivel de desigualdad en la distribución del ingreso laboral observado en Venezuela entre 1997 y 2007, parece haber estado conducida fundamentalmente por la desmejora absoluta de la posición económica del 10% más rico de la población de perceptores de ese tipo de ingreso y que en efecto se produjo una redistribución del ingreso laboral a favor del 90% restante de esa población entre estos dos años.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Atkinson, A. B. (1983), *The economics of inequality*, second edition, Claredon Press, Oxford.
- Batthyány, K.; M. Cabrera y D. Macadar (2004), "La pobreza y la desigualdad en América Latina", *Cuadernos Ocasionales* 04, Social Watch.
- Cowell, Frank A. (1995), *Measuring inequality*, second edition, LSE Handbooks en Economics Series, Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf, London.
- Gallo, C. (2004), *Reformas económicas y desigualdad: El caso venezolano durante el período 1989-1997*, UCV, Ediciones de la Biblioteca, Caracas.
- (2008) "La desigualdad en la distribución del ingreso en Venezuela durante 1999-2006: El impacto de las transferencias de dinero", *Revista BCV*, 2-2008, BCV, Caracas.
- Gasparini, L. (2003), "Different lives: Inequality in Latin America and the Caribbean", *Inequality and the State in Latin America and the Caribbean*, Chapter 2, World Bank LAC Flagship Report.
- Goodman, A.; P. Johnson y S. Webb (1997), *Inequality in the UK*, Oxford University Press.
- Hicks, J. R. (1946), "Income", printed from *value and capital*, Oxford: Claredon Press, second edition, R. H. Parker, G. C. Harcourt, y G. Whittington (eds.), *Readings in The Concept and Measurement of Income*, Philip Allan Publisher Ltd., Oxford, 1986.

- IADB (1998-1999), *Facing up to inequality in Latin America*, economic and social progress in Latin America, Inter-American Development Bank, Washington.
- Jenkins, S. P. (1995), "Accounting for inequality trends: Decomposition analyses for the UK, 1971-86", *Economica*, No. 62.
- Karl, Terry L. (2002), "The Vicious Cycle of Inequality in Latin America", Estudio/Working Paper 2002/177, Center for Latin American Studies, University of California, Berkeley.
- Kliksberg, Bernardo (2005), "América Latina: La región más desigual de todas", *Revista de Ciencias Sociales*, dic., Vol.11, No.3, Universidad del Zulia, Maracaibo.
- Kuznets, Simon (1955), "Economic growth and income inequality", *The American Economic Review*, Vol. XLV, No. 1.
- Lewis, W., Arthur (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 22.
- Lindahl, Erik (1933), "The Concept of Income", printed from *Economics Essays in Honour of Gustav Cassel*, London: Allen & Unwin, R. H. Parker, G. C. Harcourt, y G. Whittington (eds.), *Readings in The Concept and Measurement of Income*, Philip Allan Publisher Ltd., Oxford, 1986.
- Londoño, J. L., y Miguel, Székely (1997), *Sorpresas distributivas después de una década de reformas: América Latina en los noventa*, Mimeo (version for comments), document prepared for the seminar "Latin America after a decade of reforms: what are the next steps?", IADB, Washington.
- Lustig, Nora (2007), "América Latina: La desigualdad y su disfuncionalidad", Capítulo V, *Visiones del Desarrollo en América Latina*, CEPAL/CIDOB.
- Ocampo, J. A.; Sánchez, F. y C. Tovar (2000), "The labour market and income distribution in Colombia in the 1990s", *CEPAL Review*, No. Dec.
- Ortega, Daniel (2003), *Descripción y perfiles de desigualdad e ingresos en Venezuela, 1975-2002*, documentos para la discusión, Informes sobre Desarrollo Humano en Venezuela, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Torino, Caracas.
- Perry, G.; O. Arias; J. López; W. Maloney y L. Servén (2006), *Reducción de la pobreza y crecimiento: círculos virtuosos y círculos viciosos*, Informe del Banco Mundial.
- Riutort, Matías (1999), *Pobreza, desigualdad y crecimiento económico en Venezuela*, Mimeo, Universidad Católica Andrés Bello, IIES, Departamento de Investigaciones Económicas, Caracas.

Scweitzer, M. (1997), "Workforce composition and earnings inequality", [http://clevelandfed.org/research/review/Economic Review 1997 Q2](http://clevelandfed.org/research/review/Economic%20Review%201997%20Q2).

Simons, H. C. (1938), "The definition of income", printed from *personal income taxation*, University of Chicago Press, R. H. Parker, G. C. Harcourt, y G. Whittington (eds.), *readings in the concept and measurement of income*, Philip Allan Publisher Ltd., Oxford, 1986.

Suzzarini, Abdón, R. (2008), *Venezuela ante la integración económica hemisférica: dos visiones, dos paradigmas*, (comentarios de Imelda Cisneros, Guillermo Márquez, Eddy Reyes y Manuel Suzzarini), Hermanos Editores, C. A., Caracas.

Székely, M. (1998), *The economics of poverty, inequality and wealth accumulation in Mexico*, St Antony's Series, Macmillan in association with St Antony College, Oxford.

Wodon, Q., et al. (2001), "Poverty in Latin America: trends (1986-1998) and determinants", *Cuadernos de Economía* 38.

World Bank, (2005), *World Development Report 2006, Equity and Development*, Washington, D.C., The World Bank y Oxford University Press.

LOS DETERMINANTES AGREGADOS DE LA POBREZA EN VENEZUELA: UN ESTUDIO PARA EL PERIODO 1997-2008¹

Mauricio R. Stern²
ECONOMISTA

Resumen:

La presente investigación tiene como objetivo determinar el impacto de los cambios en el ingreso per cápita real y en la desigualdad de la distribución del ingreso sobre las variaciones de la pobreza en Venezuela entre los años de 1997 y 2008. Para ello se utilizó la técnica de descomposición de las variaciones de la pobreza desarrollada por Mahmoudi. La conclusión principal de este trabajo es que el determinante principal de la caída en la pobreza en el periodo total estudiado fue la reducción en la desigualdad en el ingreso.

Palabras claves: Pobreza, desigualdad, desigualdad en el ingreso, Venezuela.

1.- INTRODUCCIÓN

En la actualidad la pobreza constituye uno de los problemas más importantes de la sociedad contemporánea, no solo por las implicaciones morales que conlleva que algunos estratos de la población no dispongan de los medios de subsistencia fisiológica y socialmente aceptados, sino por las implicaciones sociales (delincuencia, inseguridad, marginalidad) y económicas (baja demanda interna, poca acumulación de capital humano y bajo bienestar social) que ésta tiene. Por ende las sociedades, en mayor o menor escala, tratan de aplicar medidas que mitiguen sus efectos y que disminuya la proporción de pobres en la población.

Si bien el concepto de pobreza ha mostrado ser problemático, lo que ha llevado a los investigadores a formular diversas definiciones, es comúnmente aceptado definir como pobre a aquel individuo que posee un ingreso menor al necesario para adquirir los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades básicas.

Utilizando esta definición de pobreza, diversos autores y organizaciones³ muestran que el nivel de pobreza existente en una sociedad está determinado por el nivel de ingreso agregado que ésta genera y por la distribución de este

¹ El autor agradece el apoyo y los útiles comentarios del Prof. César Gallo, al igual que las sugerencias de los profesores Andrés Santeliz, Abdón Suzzarini y un árbitro anónimo.

² mauricio.stern@gmail.com

³ Véase Bourguignon (2004), Ravallion (2004) y Banco Mundial (2000).

ingreso entre los diferentes individuos que conforman dicha sociedad. Por lo tanto, las variaciones de la pobreza en el tiempo son originadas por cambios en el nivel de ingreso y en la desigualdad de la distribución del ingreso. Estos cambios varían en cada sociedad y en diferentes periodos de tiempo, dependiendo del entorno económico, político y social que se presenten.

Un caso interesante de análisis lo constituye Venezuela, ya que en los últimos años este país ha tenido cambios drásticos en su entorno económico, social y político. Para finales de la década de los noventa, la economía venezolana atravesó un periodo de liberalización, proceso que se inició en la segunda administración de Carlos Andrés Pérez y que continuó en el segundo gobierno de Rafael Caldera (excepto entre los años 1994 y 1996).

En dichas gestiones, el Estado empleó políticas focalizadas hacia los sectores más desposeídos, conjuntamente con políticas de liberalización de los mercados, ya que se pensaba que esto acarrearía incrementos de la eficiencia y auspicio del crecimiento económico, y a su vez traería mayor bienestar social. Sin embargo, en dicho lapso la economía colapsó, siguiendo la tendencia que ya tenía ésta desde la década de los ochenta, lo que conllevó a la caída del nivel de vida de la población y un aumento de la pobreza⁴ a su vez se incrementa la desigualdad en los ingresos laborales, que según Freije (2008), el índice de Gini calculado para los ingresos laborales pasa de 0,328 en el año 1992 a 0,396 en el año 2000.

En 1998, Hugo Chávez Frías gana las elecciones producto del descontento que había en la población por las políticas de los gobiernos anteriores, victoria lograda bajo la promesa de traer un capitalismo más humano. Sin embargo, luego el discurso del presidente Chávez cambia y se radicaliza, argumentando la necesidad de crear el "Socialismo del siglo XXI", donde el Estado tiene una labor activa en la economía y cuyo objetivo es garantizar el bienestar colectivo. Este gobierno ha ejecutado una ampliación de las políticas sociales, especialmente a través de las llamadas "misiones" y una mayor intervención y regulación en la economía, en especial en el mercado laboral, de bienes alimenticios de divisas.

El tiempo que ha transcurrido desde el inicio de la administración de Chávez se puede dividir en dos subperiodos. El primero va de 1999 a 2003, durante el cual se empiezan a gestar sus políticas gubernamentales, pero tropezándose con un escenario macroeconómico inestable, producto de la situación que venía de la década de los noventa, siendo acentuada por la inestabilidad política que se generó en este subperíodo y que culminó con el desplome de la economía entre los años 2002 y 2003. Los resultados netos fueron que entre los años 1999 y 2003

⁴ Véase Schliesser y Silva (1998); Pineda y Sáez (2004).

hubo una caída del PIB per cápita real en promedio del -4,9% anual⁵. La incidencia en la pobreza general y extrema, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), pasa de 54,5% y 23,4% en el segundo semestre de 1997 a 62,1% y 29,8% en el segundo semestre de 2003 respectivamente.

No obstante, para el segundo subperíodo transcurrido entre los años 2004 y 2008, se genera un acelerado crecimiento de la economía, con una tasa de crecimiento del PIB per cápita real en promedio del 6,5% anual⁶, impulsado principalmente por la expansión del consumo privado, que respondió a diferentes políticas de ingresos (transferencias, precios y salarios), políticas de inclusión social como financiamientos a microempresas, cooperativas y a pequeñas y medianas empresas (PYME), y al incremento del gasto público⁷, políticas que se pudieron realizar en parte debido a los cuantiosos recursos fiscales que se captó por el auge del precio del petróleo y sus derivados. En este subperíodo, la incidencia en la pobreza general y extrema, según el INE, cae a 32,6% y 9,2 % respectivamente para el segundo semestre del 2008.

En este gobierno, según las estadísticas del INE cae la desigualdad del ingreso, pasando el índice de Gini calculado para los ingresos totales⁸ de 0,4772 en el primer semestre del 2000 a 0,4099 en el primer semestre de 2008.

¿Cuáles fueron los efectos de los cambios en el ingreso per cápita y en la desigualdad del ingreso sobre las variaciones de la pobreza en Venezuela en los últimos años?, ¿Cuál de los dos efectos anteriores tuvo más importancia en las variaciones de la pobreza?, ¿Qué diferencias tuvieron los efectos de los cambios en el ingreso per cápita y en la desigualdad del ingreso sobre las variaciones de la pobreza entre el primer y segundo subperíodo de la administración de Hugo Chávez?

Para responder a estas preguntas, éste trabajo tiene como objetivo principal determinar los impactos de los cambios en el ingreso per cápita real y en la desigualdad del ingreso sobre las variaciones de la pobreza en Venezuela entre los años de 1997 y 2008, dividiendo este lapso en dos subperiodos, el primero que comprende de 1997 a 2003, mientras que el último va desde el año 2003 hasta el 2008, de tal forma que estos concuerden con el antes y después de los cambios en el entorno económico, social y político que se dieron en estos últimos años y que a su vez estos se puedan comparar.

⁵ Banco Central de Venezuela (BCV), (INE) y cálculos propios.

⁶ BCV, INE y cálculos propios.

⁷ Véase BCV (2009) y Santeliz (2008).

⁸ Ingresos laborales más ingresos no laborales.

En la sección II se ofrece una síntesis de las discusiones teóricas vigentes sobre las relaciones abordadas en este trabajo, mientras que en la sección III se presenta una revisión de las investigaciones realizadas para Venezuela. En la sección IV se proporciona la descripción de los datos, técnicas y metodologías utilizadas. En la sección V se muestran y analizan los resultados de esta investigación, empezando por los cambios en el ingreso medio, desigualdad y pobreza entre 1997 y 2008, para luego mostrar la descomposición de las variaciones de esta última con la metodología de Mahmoudi (2001); por último se presentan las conclusiones y recomendaciones finales.

2.- ASPECTOS TEÓRICOS

2.1.- Enfoques

El estudio de los determinantes de la pobreza se puede abordar desde diversas perspectivas. Tal como señala Busso et al. (2005) hay dos enfoques principales:

Determinantes poblacionales: Se basa en las características sociales, económicas y demográficas que poseen los individuos de una sociedad y que explican si estos son pobres o no.

Determinantes agregados: Se basa en cómo los cambios en el ingreso per cápita medio y la desigualdad del ingreso inciden sobre la pobreza.

Si bien ambos enfoques son complementarios, ya que ciertas características poblacionales de cada individuo van a determinar qué proporción del ingreso agregado obtiene, y por lo tanto si son pobres o no, en esta investigación se va a utilizar el enfoque de los determinantes agregados, dado el particular comportamiento macroeconómico que ha tenido Venezuela en los últimos años. A continuación se explica y se discute último enfoque.

2.2.- El triángulo crecimiento-desigualdad-pobreza

Un país con un sostenido crecimiento económico, siendo este uno de los determinantes de la evolución del nivel de vida de una sociedad, se esperaría que tuviera como efecto un incremento del ingreso y del bienestar de los pobres, resultando en una reducción de la pobreza. Sin embargo, esto va a estar condicionado por cómo el producto de dicha expansión económica se distribuya entre los distintos individuos que conforman la sociedad, es decir el efecto del crecimiento

económico sobre la pobreza va a estar intermediado por la desigualdad en la distribución del ingreso. Tal como señala el Banco Mundial (2000) y Ravallion (2004), la intermediación de este último se puede dar a través de dos vías:

- Cambios en la distribución del ingreso: El efecto del crecimiento económico sobre la pobreza va a estar condicionado por los cambios en la desigualdad del ingreso en el período observado, ya sea por redistribuciones del ingreso o por tasas de variaciones diferenciadas en los ingresos percibidos por los diferentes individuos de la sociedad, donde un aumento (disminución) del ingreso de los pobres más que proporcional que la expansión (contracción) promedio de la economía va a indicar que hay una reducción (incremento) de la desigualdad.
- Desigualdad inicial del ingreso: Suponiendo que en un período no haya cambios en la desigualdad del ingreso, el nivel de desigualdad en el ingreso va a afectar el impacto del crecimiento económico sobre la pobreza, es decir la elasticidad crecimiento-pobreza, donde una misma tasa de crecimiento puede originar diferentes variaciones de la pobreza en dos sociedades, debido a que los niveles de desigualdad del ingreso existente en dichas economías difieren. La sociedad que tenga un mayor nivel de desigualdad, teniendo ambas una misma tasa de crecimiento económico, tendrá un incremento menor en el nivel de ingreso de los más pobres con respecto a la otra. Por ende, a menor nivel de desigualdad inicial, el crecimiento económico reduce la pobreza de forma más acelerada.

De igual forma, la desigualdad inicial en el ingreso afecta la elasticidad de los cambios de la desigualdad sobre la pobreza, donde una sociedad con un alto nivel de desigualdad, que a su vez esta última cambia, dicha variación va a tener un impacto mayor sobre la pobreza que otra sociedad que tenga un nivel de desigualdad menor.

Por otra parte, Bourguignon (2004) va más allá y proporciona un marco de análisis para estas relaciones, planteando que hay una conexión aritmética entre los cambios en el ingreso per capita, la desigualdad del ingreso y las variaciones de la pobreza. Para ello, explica que la variación de un índice de pobreza en un periodo determinado se puede separar en dos componentes, cada uno reflejando los siguientes efectos causales:

- Efecto ingreso sobre la pobreza: Es la variación que se produce en el índice de pobreza causado por un cambio proporcional en los ingresos de cada individuo, siendo éste igual a la variación del ingreso per cápita promedio, manteniendo la desigualdad invariante.

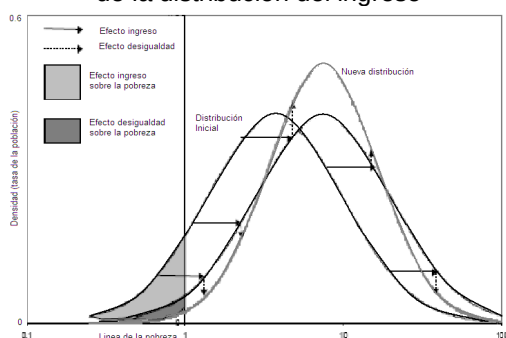
- Efecto desigualdad sobre la pobreza: Es la variación que se produce en el índice de pobreza debido a cambios en la desigualdad del ingreso de los individuos, manteniendo el ingreso per cápita promedio constante.

El gráfico No. 1 ilustra cómo los efectos ingreso y desigualdad actúan sobre las variaciones de la pobreza. Dada una función de densidad de la distribución del ingreso, el área debajo de la función y a la izquierda de la línea de la pobreza (establecida en 1 dólar, donde el ingreso está expresado en escala logarítmica) refleja la incidencia en la pobreza. El cambio de la distribución inicial a la nueva distribución origina una caída de la incidencia en la pobreza, el cual puede descomponerse en dos componentes, introduciendo un paso intermedio que consiste en el desplazamiento hacia la derecha de la función de distribución inicial.

Este desplazamiento horizontal de la función de distribución inicial va a expresar el efecto ingreso. Nótese que la función intermedia tiene la misma forma funcional de la función de distribución inicial, por lo tanto mantiene la misma desigualdad en el ingreso, pero con el ingreso per cápita y los ingresos de cada uno de los individuos proporcionalmente mayor. La diferencia de la incidencia en la pobreza de la distribución intermedia e inicial mide la variación de la pobreza por el efecto ingreso.

El cambio de la función de distribución intermedia a la nueva distribución refleja el efecto desigualdad. Como se puede apreciar se produjo un cambio en la forma funcional indicando que hay un cambio en la distribución relativa o desigualdad del ingreso, pero ambas funciones de distribución tienen el mismo ingreso per cápita promedio. La variación de la incidencia en la pobreza de la distribución intermedia a la final mide el efecto desigualdad sobre la pobreza.

Gráfico No. 1. Descomposición de los efectos ingreso y desigualdad en la pobreza a partir de los cambios en la función de densidad de la distribución del ingreso



Fuente: Bourguignon (2004).

Como se pudo apreciar en este caso, tanto el efecto ingreso como el de desigualdad actuaron en una misma dirección sobre la reducción de la pobreza, pero ambos efectos pueden actuar de diversas formas, incluso se puede dar el caso que habiendo crecimiento económico haya un incremento de la pobreza, ya que un efecto desigualdad adverso sobre la pobreza que tenga una magnitud mayor que la reducción de la pobreza por el efecto ingreso aumentará el nivel de pobreza.

Tanto el Banco Mundial (2000) como Ravallion (2004) opinan que estos efectos van a estar condicionados por las estructuras y condiciones de los mercados, por las políticas gubernamentales y por factores sociales e institucionales de la sociedad que se esté estudiando, y por tanto la relación crecimiento-desigualdad-pobreza va a variar dependiendo del país y del periodo estudiado, argumentando que es difícil hacer generalizaciones sobre la efectividad de ésta.

2.3. - Antecedentes

Durante la década de los cincuenta y sesenta del siglo pasado se creía que el crecimiento económico era la principal fuente para reducir la pobreza en los países, esto mediante el mecanismo conocido como el efecto goteo (*trickle down effect*).

Como explican Kakwani y Pernia (2000), el efecto goteo se refiere al impacto positivo del crecimiento económico sobre los pobres, el cual actúa de manera indirecta, ya que en un primer momento los más ricos, que son dueños de los principales factores de producción, son beneficiados por la expansión económica y posteriormente dichos beneficios “caen en forma de cascada” hacia los estratos más bajos mediante el gasto que realizan los más ricos en la economía. Si bien los teóricos del efecto goteo señalan que las redistribuciones regresivas del ingreso o incrementos de la desigualdad impulsan el crecimiento económico, ya que favorecen la mayor acumulación de factores por parte de los estratos más altos, esta expansión de la economía mejora la situación de los pobres y por ende reduce la pobreza.

En las últimas décadas del siglo XX, las economías de los países en desarrollo cayeron en una fuerte crisis, viéndose obligadas a emplear políticas de ajustes y posteriormente realizar reformas estructurales que cambiaron por completo el panorama económico, pasando de economías con fuerte intervención estatal a economías liberalizadas y con menos participación del Estado. Tal como señala Mathus Robles (2008), el nuevo modelo económico de finales de los ochenta y principios de los noventa del siglo pasado no consiguió un crecimiento económico que generara un mejoramiento del nivel de vida de la sociedad, en especial de

los más pobres, ya que fueron muy golpeados durante la crisis. El autor sustenta que esta situación llevó a una pérdida de apoyo a la hipótesis del efecto goteo y en contraste ganó popularidad la teoría del crecimiento empobrecedor (*immiserizing growth*).

El enfoque del crecimiento empobrecedor se basa en que la expansión económica por sí sola y lejos de mejorar la situación de los más pobres, los empeora a favor de los que están en mejor situación. Estos episodios se dieron en ciertas economías, tal como señala el trabajo de Smith y Korzeniewicz (2000), demostrando que durante la liberalización de los años 90, las economías latinoamericanas presentaban crecimiento económico con aumento de la desigualdad y la pobreza, en especial el caso de Argentina, presentando altas tasas de crecimiento (alrededor del 7% anual) con aumento del desempleo (de 6,3% en 1990 a 13,2% en 1998) y de la incidencia en la pobreza (de 13 % en 1990 a 20,2% en 1998).

Bhagwati (1988) sostiene que la disminución de la pobreza no debe recaer solamente en políticas que estimulen el crecimiento económico (canal indirecto), sino también por medio de políticas redistributivas que disminuyan la desigualdad en el ingreso (canal directo). El autor señala que ambas lejos de ser sustitutas o rivales, tal como infiere el enfoque del efecto goteo, son complementarias y que la política óptima para reducir la pobreza es utilizar conjuntamente ambos canales.

Dollar y Kraay (2000) le dan un nuevo impulso a la discusión de la relación crecimiento-pobreza con su trabajo "El crecimiento es bueno para los pobres" (*Growth is good for the poor*). En dicha investigación se realiza un estudio de la relación del ingreso de los pobres así como los cambios del ingreso medio de la economía y cómo se comporta durante diferentes periodos.

El trabajo concluye que hay una relación positiva entre los cambios en los ingresos de los pobres y el ingreso per cápita en una relación uno a uno, es decir, que el crecimiento económico beneficia a todos los estratos de la población en la misma proporción y el efecto desigualdad es nulo. Los autores determinan que dicha relación es invariante durante los periodos estudiados, independientemente de si están en fases contractivas o expansivas de la economía o si los países son desarrollados o están en vías de desarrollo.

Para Kakwani y Pernia (2000) dicho trabajo sugiere que los gobiernos no deben realizar políticas redistributivas que favorezcan a los pobres sino políticas que maximicen el crecimiento económico, ya que Dollar y Kraay (2000) insinúan que la mejor política para combatir la pobreza es crecer. A su vez argumentan que los resultados de este trabajo son los promedios de la muestra estudiada, siendo poco convincente y teniendo falta de robustez.

Por otra parte, Foster y Szekely (2001) con una metodología alternativa a la utilizada por Dollar y Kraay (2000), demuestran que el crecimiento económico tiene un efecto positivo sobre los ingresos de los estratos más pobres. No obstante, dicha relación es menor a uno, es decir que el crecimiento económico tiene un impacto menor sobre los pobres, beneficiándose menos que los no pobres de la expansión de la economía.

2.4. - El crecimiento pro-pobre

En la actualidad hay un consenso de que el crecimiento económico generalmente tiene efectos positivos en la reducción de la pobreza y la discusión se ha enfocado hacia el concepto del crecimiento pro-pobre (*pro-poor growth*).

Como señala López (2004), el concepto de crecimiento pro-pobre ha sido definido por organismos multilaterales tales como la ONU y la OECD como el crecimiento económico que trae aparejada una reducción significativa de la pobreza. Sin embargo, Kakwani et al. (2004) argumentan que esta definición es vaga, y esto radica en el papel que toma la desigualdad del ingreso en dicho concepto.

Dado esto, ha surgido una diversidad de definiciones sobre el crecimiento pro-pobre. Según Ravallion (2004) hay dos enfoques que han orientado la discusión, los cuales son:

- Enfoque absoluto: Define al crecimiento pro-pobre como aquella expansión económica que mejora la situación de los pobres, reduciendo la pobreza.
- Enfoque relativo: Es considerado pro-pobre aquel crecimiento económico que beneficia más a los pobres que a los no pobres, y por tanto se traduce en una reducción de la desigualdad en el ingreso.

Amarante y Perazzo (2008) señalan que con el enfoque relativo, países que han tenido un acelerado crecimiento con una gran reducción de la pobreza pueden quedar fuera de esta clasificación por no tener resultados distributivos favorables a los pobres.

3.- EL CASO VENEZOLANO

Los diferentes estudios sobre la relación pobreza-desigualdad-crecimiento en Venezuela no han mostrado amplios consensos.

En el trabajo de Schliesser y Silva (1998), utilizando la noción del efecto goteo y las líneas de pobreza general y extrema, se muestra que hay una relación

inversa entre los cambios del ingreso per cápita y un índice de pobreza trabajado por ellos, mostrando que dicho efecto tiene un impacto mayor en los individuos que están por debajo de la línea de pobreza extrema que los individuos que están por debajo de la línea de pobreza general. Además se puede apreciar que el incremento de la pobreza durante la década de los ochenta y noventa del siglo pasado fue producto de la caída sostenida del PIB per cápita. Sin embargo, el modelo econométrico que ellos calculan posee como variables explicativas, aparte del producto per cápita, el capital físico per cápita, la inflación y el tipo de cambio real. Dichas variables se podrían explicar entre sí y se puede pensar que dicho modelo tiene diversos problemas econométricos.

Gallo (2006) realiza un trabajo sobre el efecto que tiene la composición sectorial o patrón de crecimiento de la economía venezolana sobre la pobreza para el periodo 1975-2003, mostrando que el crecimiento económico venezolano ha estado sustentado en sectores que emplean a trabajadores calificados, mientras que las actividades que emplean a los trabajadores no calificados, que generalmente son los más pobres, no aporta dinamismo al crecimiento económico del país. No obstante, este trabajo hace un análisis a partir del crecimiento del producto interno bruto total y sectorial agregado, sin tomar en cuenta la evolución del PIB per cápita y el ingreso en cada sector por trabajador.

En el trabajo de Riutort (1999) se utiliza la metodología de descomposición de la variación de la pobreza de Ravallion y Datt (1992) sobre los índices de incidencia, profundidad y severidad, encontrando un considerable incremento de los tres indicadores durante las décadas de los ochenta y noventa del siglo XX, causado básicamente por efectos ingreso adversos durante la mayor parte del periodo estudiado. También calcula las elasticidades o sensibilidad de las variaciones de la pobreza ante cambios en el crecimiento y la desigualdad, encontrando que la magnitud de ambos efectos cayó a medida que pasaban los años, y por tanto el costo de reducir la pobreza aumentó en este periodo.

Por último, Freije (2008) emplea la metodología de descomposición de la variación de la pobreza de Kolenikov y Shorrocks (2005) para los últimos veinte años del siglo pasado a partir del ingreso laboral, el cual muestra que la incidencia en la pobreza se duplica en cada década, pasando de 1980 a 1992 del 7% al 15,1% y de este último año al 2000 alcanza el 29,9% de la población. Del aumento del 8,1% en la década de los ochenta se debe a un efecto ingreso adverso que causó un incremento del 10,7% (131,4% de la variación) mientras que el efecto desigualdad fue positivo aportando el -2,6% (-31,4% de la variación), pero no lo suficiente para contrarrestar el efecto ingreso. A su vez en la década de los noventa, el incremento de la incidencia fue del 14,8%, producto tanto de efectos ingreso y desigualdad adversos, donde el aporte del primero fue del 7,6% (51,6%

de la variación) mientras que el segundo fue del 7,2% (48,4% de la variación de la pobreza).

Como se pudo apreciar en la discusión de los efectos del crecimiento económico y los cambios en la desigualdad del ingreso sobre la pobreza en Venezuela, si bien cada metodología empleada en las diferentes investigaciones muestran resultados diferentes, en general la conclusión principal en la mayoría de éstas es que el determinante principal de las variaciones de la pobreza en Venezuela en las décadas de los ochenta y noventa es el comportamiento del crecimiento económico.

4.- ASPECTOS METODOLÓGICOS

4.1. - Los datos

Los datos provienen de un procesamiento especial realizado por el Profesor César Gallo a la encuesta de hogares por muestreo, elaborada semestralmente por el INE en todo el territorio nacional, registrando entre otras variables los ingresos mensuales y los números de integrantes de los hogares encuestados. De ésta se tomaron los datos de las encuestas realizadas para los segundos semestres de los años 1997, 2003 y 2008.

La muestra recolectada en dicha encuesta recoge la información de las principales características socio-económicas de aproximadamente 45000 hogares en cada semestre, que llevados a números de personas alcanza alrededor de 200000 observaciones, que son recolectados de forma aleatoria durante 24 semanas del semestre correspondiente a la encuesta realizada.

En el procesamiento especial de los datos, el Profesor Gallo realizó el cálculo de los ingresos mensuales de hogares por persona, variable necesaria para los fines de esta investigación, que se calcula a partir de la división de los ingresos totales del hogar entre el número de integrantes pertenecientes a los hogares encuestados. Además en dicho procesamiento se descartan los hogares que no declararon su nivel de ingreso en la encuesta, lo que llevó a la necesidad de realizar un respectivo reescalamiento de los pesos poblacionales que representan los individuos en las unidades familiares que reportaron sus ingresos en cada uno de los periodos.

Ya en los cálculos propios de esta investigación, estos ingresos fueron reexpresados en términos de canastas básicas normativa alimentarias (CAN) suministrado por el INE, ya que con este método se podrá apreciar la capacidad

adquisitiva real de los individuos y elimina los problemas de medición que causa el problema inflacionario existente en Venezuela. Dado que se utilizaron las líneas de pobreza extrema y general, esto permitió emplear un patrón de línea de la pobreza constante en el tiempo, necesaria para la metodología que utiliza este trabajo y que es explicada en la siguiente sección.

4.2.- Tratamiento de los datos

4.2.1.- Medición de la pobreza

Para este trabajo se utilizó la clase de índices de pobreza desarrollados por Foster y otros (1984), conocidos como índices FGT, los cuales se calculan a partir de la siguiente expresión:

$$P_{\alpha} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left(\frac{z - y_i}{z} \right)^{\alpha} \quad (1)$$

Donde n es el tamaño de la población, q es el número de personas que perciben un ingreso debajo de la línea de pobreza z , y_i es el ingreso que percibe el i -ésimo individuo pobre y α es el coeficiente de aversión a la pobreza. Esta última variable refleja la importancia o peso que se le da a los más pobres de la distribución, es decir a medida que aumenta el valor de α , el índice tendrá mayor sensibilidad frente a cambios en los ingresos de los más pobres. Por ende, cada índice que pertenece a este conjunto de medidas de pobreza va a diferir entre sí por el valor que tome el coeficiente de aversión a la pobreza.

Según Gallo (2006), las medidas pertenecientes a esta clase de índices de pobreza y que son más utilizadas en la literatura son las siguientes:

- Incidencia en la pobreza (P_0): Mide la proporción de la población que percibe un ingreso por debajo de la línea de pobreza.
- Profundidad o brecha de la pobreza (P_1): Mide la diferencia promedio entre los ingresos que perciben los individuos pobres y la línea de la pobreza, brecha que esta expresada en proporción a dicha línea.
- Severidad o brecha al cuadrado de la pobreza (P_2): Mide la media de la brecha de la pobreza al cuadrado.

Dichas medidas de pobreza van a ser empleadas para cuantificar la pobreza en esta investigación, dado que son descomponibles aditivamente, propiedad necesaria para aplicar la metodología que es explicada en el siguiente apartado. Además se utilizaron las líneas de pobreza general y extrema definidas por el INE para calcular dichas variables.

4.2.2.- Medición del impacto del crecimiento y la desigualdad sobre la pobreza

Este trabajo utilizó la metodología de descomposición de los efectos de los cambios en el ingreso per cápita y la desigualdad en el ingreso sobre las variaciones en la pobreza elaborada por Mahmoudi (2001).

Esta descomposición consiste en un conjunto de metodologías que a partir de las variaciones de la pobreza en la población, trata de descomponerla en cuánto se debió a cambios en el ingreso medio (efecto ingreso) y cuánto a causa de cambios en la desigualdad de la distribución del ingreso (efecto desigualdad).

Para ello se han desarrollado varios métodos, uno de los más populares es el que elaboró Ravallion y Datt (1992), que a partir de especificaciones paramétricas de la curva de Lorenz aplicada a los índices de pobreza FGT, logra descomponer las variaciones de la pobreza. Una de las grandes críticas que se le hace a esta metodología es que generalmente deja un residuo que no es explicado por las variables independientes. Otro método fue desarrollado por Kakwani y Subbarao (1990) que descompone de manera exacta los cambios de la pobreza en efectos ingreso, desigualdad o distributivo y un componente redistributivo. Sin embargo, Busso et al. (2005) señala que este último factor es parecido al residuo de Ravallion y Datt y se calcula de manera arbitraria.

A partir de esto, Mahmoudi (2001) crea una metodología que logra descomponer las variaciones de la pobreza sin que ésta tenga los problemas de las técnicas anteriores. En su trabajo, Mahmoudi comienza señalando que los índices que miden la incidencia, profundidad y severidad, que son los más usados para las mediciones de la pobreza, determinan sus valores a partir de la distribución acumulada del ingreso y de una línea de pobreza estipulada. Por lo tanto, argumenta que a partir de la relación entre esta función de distribución del ingreso y las medidas de pobreza se puede utilizar la primera para desagregar las variaciones del índice de pobreza en dos componentes que reflejan los efectos ingreso y desigualdad.

A continuación, las variaciones de la pobreza entre dos periodos se pueden expresar de la siguiente forma:

$$\Delta P = P(F_2; z) - P(F_1; z) \quad (2)$$

Donde asume la línea de pobreza z en términos reales y constante en el tiempo, mientras que F_1 y F_2 son las funciones de distribución del ingreso en el primer y segundo periodo respectivamente.

A partir de este cálculo de la variación de la pobreza, Mahmoudi (2001) utiliza para su descomposición el mismo marco de análisis proporcionado por Bourguignon (2004); por lo tanto, para hallar los efectos de los cambios del ingreso y la desigualdad sobre las variaciones de la pobreza se calcula una función de distribución intermedia F_1^* , que es igual a la función F_1 reescalando proporcionalmente cada uno de los ingresos individuales por la variación de los ingresos medios entre los dos periodos estudiados, es decir multiplicándolo por el escalar:

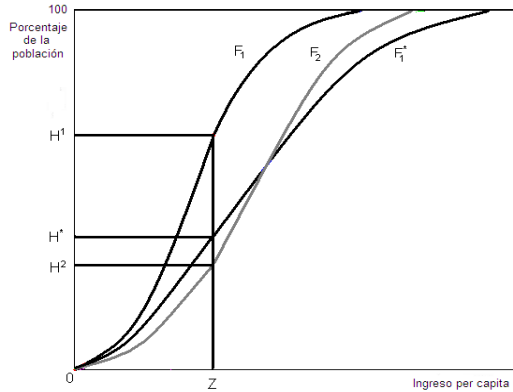
$$\lambda_1 = \frac{\mu_2}{\mu_1} \quad (3)$$

Dónde μ_1 y μ_2 son los ingresos medios per cápita de la población para el primer y segundo periodo respectivamente. Debido a esto, por construcción F_2 y F_1^* poseen el mismo ingreso per cápita medio.

El gráfico No. 2 muestra cómo Mahmoudi (2001) descompone los efectos ingreso y desigualdad sobre la pobreza. Dado una línea de pobreza z constante en el tiempo, el cambio de la función de distribución del ingreso de F_1 a F_2 implica una caída de la incidencia en la pobreza de H^1 a H^2 , cuya descomposición se realiza utilizando la función de distribución intermedia F_1^* con incidencia en la pobreza igual a H^* .

El efecto ingreso sobre la pobreza debe ser igual a $H^* - H^1$, ya que el cambio de F_1 a F_1^* se da por el incremento de los ingresos per cápita e individuales del primero en la proporción λ_1 . El cálculo del efecto desigualdad debe ser igual a $H^2 - H^*$, dado que F_1^* y F_2 tienen el mismo ingreso per cápita medio, por tanto la diferencia entre sus respectivas incidencias de pobreza se debe a los cambios en la desigualdad del ingreso.

Grafico No. 2. Descomposición de los efectos ingreso y desigualdad en la pobreza a partir de los cambios en la función de distribución acumulada



Fuente: Mahmoudi (2001)

Partiendo de (2), las variaciones en el nivel de pobreza se pueden desagregar de la siguiente forma:

$$\Delta P = \Delta P_1^I + \Delta P_1^D$$

$$\Delta P = \left[P(F_1^*; z) - P(F_1; z) \right] + \left[P(F_2; z) - P(F_1^*; z) \right] \quad (4)$$

Donde ΔP_1^I y ΔP_1^D son los efectos ingreso y desigualdad sobre la pobreza respectivamente, calculados a partir de la función de distribución intermedia F_1^* .

Por otra parte, el valor de las variaciones de la pobreza por los efectos de los cambios en el ingreso medio y la desigualdad no son independientes al periodo de referencia. Si tomamos como referencia el segundo periodo, se puede calcular una función intermedia F_2^* , que es la función F_2 multiplicado por el escalar:

$$\lambda_2 = \frac{\mu_1}{\mu_2} \quad (5)$$

Y por lo tanto se puede descomponer las variaciones en la pobreza de la siguiente forma:

$$\Delta P = \Delta P_2^I + \Delta P_2^D$$

$$\Delta P = \left[P(F_2; z) - P(F_2^*; z) \right] + \left[P(F_2^*; z) - P(F_1; z) \right] \quad (6)$$

Donde ΔP_2^I y ΔP_2^D son los efectos ingreso y desigualdad sobre la pobreza respectivamente, calculados a partir de la función de distribución intermedia F_2^* .

Para Mahmoudi (2001) no hay una razón a priori para preferir una forma de descomposición a la otra, por esto propone un procedimiento para solucionar este problema metodológico, que consiste en calcular el promedio simple de los cálculos para ambos periodos de referencia, tanto para el efecto ingreso como para el de desigualdad:

$$\Delta P^I = \frac{1}{2} (\Delta P_1^I + \Delta P_2^I)$$

$$\Delta P^I = \frac{1}{2} \left\{ \left[P(F_1^*; z) - P(F_1; z) \right] + \left[P(F_2; z) - P(F_2^*; z) \right] \right\} \quad (7)$$

$$\Delta P^D = \frac{1}{2} (\Delta P_1^D + \Delta P_2^D)$$

$$\Delta P^D = \frac{1}{2} \left\{ \left[P(F_2; z) - P(F_1^*; z) \right] + \left[P(F_2^*; z) - P(F_1; z) \right] \right\} \quad (8)$$

En la presente investigación se aplicó esta metodología en las medidas de incidencia, profundidad y severidad de la pobreza de los índices FGT tanto para el periodo total 1997-2008, como a los subperiodos de 1997-2003 y 2003-2008, de forma tal que se puedan analizar los determinantes agregados de la pobreza en estos periodos claves en la evolución de la economía venezolana.

5.- RESULTADOS

5.1.- Cambios en el ingreso per cápita, desigualdad y pobreza en Venezuela entre 1997 y 2008

5.1.1.- Ingreso medio per cápita

El cuadro No. 1 muestra el ingreso per cápita en términos de canastas básicas alimentarias entre 1997 y 2008, el cual tiene entre 1997 y 2003 una contracción promedio de -3,2% anual y de más de media canasta en el subperíodo total, llevando al ingreso medio a un nivel cercano a la línea de pobreza general. Sin embargo, entre 2003 y 2008 hay un incremento del ingreso per cápita en promedio, casi del 11% anual y en más de una canasta alimentaria en los cinco años.

Cuadro No. 1. El ingreso medio per cápita en términos de canastas básicas alimentarias en Venezuela entre 1997 y 2008

	1997	2003	2008
Ingreso per cápita	2.62	2.10	3.25

Fuente: INE, Encuesta de Hogares por Muestreo, segundo semestre de los años 1997, 2003 y 2008: Procesamiento especial del Prof. Gallo. Cálculos propios.

Finalmente, en el periodo total se dio un incremento neto del ingreso per cápita, aumentando entre 1997 y 2008 en promedio en 2,2% anual y en más de media canasta alimentaria básica en el periodo total.

5.1.2.- Desigualdad en el ingreso

En el cuadro No. 2 se muestra que hay una caída de la desigualdad entre 1997 y 2008, cayendo ligeramente el índice de Gini calculado para los ingresos totales entre 1997 y 2003, mientras que el descenso entre 2003 y 2008 es de manera abrupta.

Cuadro No. 2. El índice de Gini en Venezuela entre 1997 y 2008

	1997	2003	2008
Índice de Gini	0.4893	0.4656	0.3996

Fuente: INE, Encuesta de Hogares por Muestreo, segundo semestre de los años 1997, 2003 y 2008: Procesamiento especial del Prof. Gallo. Cálculos propios.

5.1.3.- Pobreza

A nivel de pobreza, el cuadro No. 3 muestra un aumento de la incidencia, profundidad y severidad de la pobreza extrema y general entre 1997 y 2003. Este comportamiento posiblemente se debe a la caída del ingreso medio que se da en este periodo. En cambio, entre 2003 y 2008 se da una caída considerable de todos los indicadores de pobreza, siendo más agudo el descenso en los índices de pobreza extrema. Este fenómeno fue causado probablemente por el incremento del ingreso per cápita y a la caída de la desigualdad.

Cuadro No. 3. Incidencia, profundidad y severidad de la pobreza extrema y general en Venezuela entre 1997 y 2008, calculados con los índices de pobreza FGT (α)

	<i>Pobreza extrema</i>			<i>Pobreza general</i>		
	<i>1997</i>	<i>2003</i>	<i>2008</i>	<i>1997</i>	<i>2003</i>	<i>2008</i>
Incidencia/FGT(0)	26.19%	32.84%	11.62%	57.33%	65.26%	37.81%
Profundidad/FGT(1)	10.33%	13.34%	3.72%	26.73%	32.01%	14.00%
Severidad/FGT(2)	5.74%	7.69%	1.87%	16.07%	19.91%	7.28%

Fuente: INE, Encuesta de Hogares por Muestreo, segundo semestre de los años 1997, 2003 y 2008: Procesamiento especial del Prof. Gallo. Cálculos propios.

Para el periodo total estudiado, se puede apreciar un descenso de la pobreza extrema y general entre 1997 y 2008. Dada la caída de la desigualdad y el crecimiento económico en este periodo, se puede decir que posiblemente estos fueron los causantes de dicho comportamiento de la pobreza.

5.2.- Descomposición de los cambios en la pobreza en Venezuela

5.2.1.- Periodo 1997-2003

El cuadro No. 4 muestra los efectos de los determinantes agregados en el incremento de los indicadores de pobreza extrema. La causa del aumento de la incidencia, profundidad y severidad fue un efecto ingreso adverso, esto a pesar de que el efecto desigualdad fue favorable a los pobres en este periodo, pero no en una cuantía suficiente para contener el efecto ingreso dominante. Una particularidad de esta descomposición es que tanto en la incidencia como en la profundidad de la pobreza, la caída del ingreso medio tuvo un impacto de 8,69% y 3,90% en el incremento de dichos indicadores (alrededor del 130% con respecto a la variación de la pobreza) y la reducción de la desigualdad en el ingreso contrarrestó en -2,04% y -0,89% (alrededor del -30% con respecto a la variación

total) respectivamente, mientras que el cambio en la severidad de la pobreza fue impactado por los efectos ingreso y desigualdad en 2,25% y -0,30% (el 115,26% y -15,26% de la variación total respectivamente)⁹.

Cuadro No. 4. Descomposición de las variaciones de la pobreza extrema FGT (α) en Venezuela entre 1997 y 2003

	<i>Incidencia/FGT(0)</i>	<i>Profundidad/FGT(1)</i>	<i>Severidad/FGT(2)</i>
$P(F_{1997}; z)$	26.19%	10.33%	5.74%
$P(F_{2003}; z)$	32.84%	13.34%	7.69%
ΔP	6.65%	3.01%	1.95%
ΔP^I	8.69%	3.90%	2.25%
ΔP^D	-2.04%	-0.89%	-0.30%
$\Delta P^I / \Delta P$	130.69%	129.73%	115.26%
$\Delta P^D / \Delta P$	-30.69%	-29.73%	-15.26%

Fuente: INE, Encuesta de Hogares por Muestreo, segundo semestres de los años 1997 y 2003: Procesamiento especial del Prof. Gallo. Cálculos propios.

El cuadro No. 5 revela los efectos ingreso y desigualdad sobre los cambios en la pobreza general. Al igual que en la pobreza extrema, el determinante principal de su incremento fue la contracción del ingreso medio per cápita. Similarmente tuvo un efecto desigualdad favorable a los pobres, pero de menor impacto que el efecto ingreso adverso. Sin embargo, para la incidencia, profundidad y severidad de la pobreza el efecto ingreso tuvo un impacto de 10,28%, 7,01% y 5% (alrededor del 130% de las variaciones totales) respectivamente, mientras que la caída de la desigualdad contrarrestó el efecto ingreso desfavorable a los pobres en -2,35%, -1,73% y -1,16% (alrededor del -30% de las variaciones de la pobreza) respectivamente.

⁹ Nótese que el efecto ingreso explica más del 100% de la variación de los índices de pobreza. Esto se debe al fenómeno que éste impacta de manera más que proporcional a dicho cambio, el cual fue contrarrestado por el efecto desigualdad. Esto último explica porqué los cambios en la desigualdad en el ingreso tienen una participación negativa con respecto a la variación total de la pobreza.

Cuadro No. 5. Descomposición de las variaciones de la pobreza general FGT (α) en Venezuela entre 1997 y 2003

	<i>Incidencia/FGT(0)</i>	<i>Profundidad/FGT(1)</i>	<i>Severidad/FGT(2)</i>
$P(F_{1997}; z)$	57.33%	26.73%	16.07%
$P(F_{2003}; z)$	65.26%	32.01%	19.91%
ΔP	7.93%	5.28%	3.85%
ΔP^I	10.28%	7.01%	5.00%
ΔP^D	-2.35%	-1.73%	-1.16%
$\Delta P^I / \Delta P$	129.66%	132.77%	130.10%
$\Delta P^D / \Delta P$	-29.66%	-32.77%	-30.10%

Fuente: INE, Encuesta de Hogares por Muestreo, segundo semestre de los años 1997 y 2003: Procesamiento especial del Prof. Gallo. Cálculos propios.

El comportamiento del efecto desigualdad indica que si bien las personas que estaban debajo de la línea de la pobreza general fueron menos perjudicadas relativamente en este episodio contractivo de la economía venezolana, los resultados de la descomposición de la severidad de la pobreza extrema revela que esta última no fue la menos afectada del ciclo recesivo ocurrido en este periodo, infiriéndose que el subconjunto de la pobreza general menos afectada fue la pobreza no extrema.

5.2.2.- Periodo 2003-2008

Entre los años 2003 y 2008 se dio un panorama completamente distinto al anterior, dada la considerable caída de los indicadores de pobreza extrema y general. Como se puede observar en el cuadro No. 6, la caída de los índices de pobreza extrema se debió a efectos favorables a los pobres tanto del incremento del ingreso per cápita como del descenso en la desigualdad del ingreso. El incremento del ingreso per cápita tuvo una mayor preponderancia en la caída de la incidencia en la pobreza, teniendo un impacto de -14,39% (el 67,83% de la variación total) versus el -6,83% (el 32,17% de la variación total) que determinó la disminución en la desigualdad del ingreso. Sin embargo, a medida que vamos a los otros índices, la importancia del efecto ingreso va cayendo mientras que el peso del efecto desigualdad aumenta, donde el aumento del ingreso medio y la caída de la desigualdad del ingreso determina el -5,77% y -3,85% (el 59,94% y 40,06% de la variación total) en la disminución de la profundidad de la pobreza y el -3,08% y -2,75% (el 52,82% y 47,18% de la variación total) en el descenso en la severidad de la pobreza respectivamente. Esto es un comportamiento que se observa en todas las descomposiciones siguientes.

Cuadro No. 6. Descomposición de las variaciones de la pobreza extrema FGT (α) en Venezuela entre 2003 y 2008

	<i>Incidencia/FGT(0)</i>	<i>Profundidad/FGT(1)</i>	<i>Severidad/FGT(2)</i>
$P(F_{2003}; z)$	32.84%	13.34%	7.69%
$P(F_{2008}; z)$	11.62%	3.72%	1.87%
ΔP	-21.22%	-9.62%	-5.82%
ΔP^I	-14.39%	-5.77%	-3.08%
ΔP^D	-6.83%	-3.85%	-2.75%
$\Delta P^I / \Delta P$	67.83%	59.94%	52.82%
$\Delta P^D / \Delta P$	32.17%	40.06%	47.18%

Fuente: INE, Encuesta de Hogares por Muestreo, segundo semestre de los años 2003 y 2008: Procesamiento especial del Prof. Gallo. Cálculos propios.

De igual forma ocurre con la pobreza general, mostrándose en el cuadro No. 7 que tanto los efectos ingreso y desigualdad fueron favorables en el descenso de dichos indicadores. Si bien, a medida que pasamos de un indicador a otro la importancia del efecto ingreso cae frente al efecto desigualdad, el primero es claramente el determinante principal de la caída en la pobreza general, determinando las variaciones de la incidencia, profundidad y severidad en -22,07%, -12,89% y -8,36% (el 80,43%, 71,58% y 66,16% de la variación total) respectivamente, mientras que el descenso de la desigualdad tiene un impacto del -5,37%, -5,12% y -4,28% (el 19,57%, 28,42% y el 33,84% de la variación total) respectivamente.

Cuadro No. 7. Descomposición de las variaciones de la pobreza general FGT (α) en Venezuela entre 2003 y 2008

	<i>Incidencia/FGT(0)</i>	<i>Profundidad/FGT(1)</i>	<i>Severidad/FGT(2)</i>
$P(F_{2003}; z)$	65.26%	32.01%	19.91%
$P(F_{2008}; z)$	37.81%	14.00%	7.28%
ΔP	-27.44%	-18.00%	-12.64%
ΔP^I	-22.07%	-12.89%	-8.36%
ΔP^D	-5.37%	-5.12%	-4.28%
$\Delta P^I / \Delta P$	80.43%	71.58%	66.16%
$\Delta P^D / \Delta P$	19.57%	28.42%	33.84%

Fuente: INE, Encuesta de Hogares por Muestreo, segundo semestre de los años 2003 y 2008: Procesamiento especial del Prof. Gallo. Cálculos propios.

Los resultados de esta descomposición indican que el incremento del ingreso per cápita benefició a los pobres, efecto que fue magnificado por la reducción

de la desigualdad. El aumento de la importancia del efecto desigualdad a medida que se pasa de los indicadores de pobreza general a la extrema muestra que en este subperíodo la pobreza extrema fue afectada positivamente por la evolución de la economía nacional en mayor proporción con respecto a la pobreza no extrema.

5.2.3.- Período 1997-2008

El cuadro No. 8 presenta los efectos de los determinantes agregados de la caída de la pobreza extrema entre 1997 y 2008, siendo originada por los efectos ingreso y desigualdad favorables a los pobres. Sin embargo, el efecto desigualdad tuvo mayor importancia en el descenso de la pobreza extrema, determinando el -7,79%, -4,06% y el -2,53% (el 53,50%, 61,48% y el 65,40% de la variación total) de la disminución en la incidencia, profundidad y severidad de la pobreza respectivamente, mientras que el efecto ingreso tuvo un impacto en dichos índices de -6,77%, -2,55% y -1,34% (el 46,50%, 38,52% y 34,60% de la variación total) respectivamente.

Cuadro No. 8. Descomposición de las variaciones de la pobreza extrema FGT (α) en Venezuela entre 1997 y 2008

	<i>Incidencia/FGT(0)</i>	<i>Profundidad/FGT(1)</i>	<i>Severidad/FGT(2)</i>
$P(F_{1997}; z)$	26.19%	10.33%	5.74%
$P(F_{2008}; z)$	11.62%	3.72%	1.87%
ΔP	-14.57%	-6.61%	-3.87%
ΔP^I	-6.77%	-2.55%	-1.34%
ΔP^D	-7.79%	-4.06%	-2.53%
$\Delta P^I / \Delta P$	46.50%	38.52%	34.60%
$\Delta P^D / \Delta P$	53.50%	61.48%	65.40%

Fuente: INE, Encuesta de Hogares por Muestreo, segundo semestre de los años 2003 y 2008: Procesamiento especial del Prof. Gallo. Cálculos propios.

A nivel de la pobreza general, en el cuadro No. 9 se observa que tanto el crecimiento económico como la reducción de la desigualdad del ingreso contribuyeron favorablemente en su reducción. El determinante principal en la caída de la pobreza general va a variar dependiendo del indicador que se esté tomando. El efecto ingreso fue la variable más importante que explica el descenso de la incidencia de la pobreza general, determinando el -11,38% (el 58,31% de la variación total) versus el -8,14% (el 41,69% de la variación total) del efecto desigualdad. En cambio en los descensos de la profundidad y severidad de la po-

breza, el factor más influyente fue la reducción de la desigualdad del ingreso, determinando el -6,71% y -5,71% (el 52,73% y 57,03% de la variación total), mientras que el crecimiento económico tiene un impacto del -6,01% y -3,78% (el 47,27% y 42,97% de la variación total) respectivamente.

Cuadro No. 9. Descomposición de las variaciones de la pobreza general FGT (α) en Venezuela entre 1997 y 2008

	<i>Incidencia/FGT(0)</i>	<i>Profundidad/FGT(1)</i>	<i>Severidad/FGT(2)</i>
$P(F_{1997}; z)$	57.33%	26.73%	16.07%
$P(F_{2008}; z)$	37.81%	14.00%	7.28%
ΔP	-19.52%	-12.72%	-8.79%
ΔP^I	-11.38%	-6.01%	-3.78%
ΔP^D	-8.14%	-6.71%	-5.01%
$\Delta P^I / \Delta P$	58.31%	47.27%	42.97%
$\Delta P^D / \Delta P$	41.69%	52.73%	57.03%

Fuente: INE, Encuesta de Hogares por Muestreo, segundo semestre de los años 2003 y 2008: Procesamiento especial del Prof. Gallo. Cálculos propios.

De esto se desprende que la expansión neta de la economía en el periodo 1997-2008 benefició a los pobres, efecto que se magnificó más que proporcionalmente por la caída de la desigualdad. Al igual que ocurre en el segundo subperíodo estudiado, el aumento de la importancia del efecto desigualdad a medida que se cambia de tipo de pobreza, revela que el mayor impacto de los cambios en la economía en el periodo total lo tuvo la pobreza extrema.

Por último, se puede decir que el efecto desigualdad ha incidido positiva y constantemente en la reducción de la pobreza en todo el periodo estudiado, no así el efecto ingreso, teniendo un impacto negativo y determinando el aumento de la pobreza entre 1997 y 2003, mientras que en el período 2003-2008 dicho efecto se revierte. La acción constante que tuvo la disminución en la desigualdad del ingreso sobre la caída de la pobreza explica la mayor importancia que adquirió este determinante frente al efecto del crecimiento económico en el periodo total estudiado.

6.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1.-Conclusiones

Esta investigación tuvo como principal propósito determinar el impacto de los cambios en el ingreso per cápita y en la desigualdad en el ingreso sobre las variaciones de la pobreza en el periodo 1997-2008, del cual se obtuvo las siguientes conclusiones:

De la discusión teórica se extrajo que si bien el incremento sostenido del ingreso per cápita, es decir, el crecimiento económico es una condición necesaria para la reducción de la pobreza en el tiempo, no es una condición suficiente, ya que está condicionada por la desigualdad en la distribución del ingreso, ya sea por el nivel y/o los cambios de esta última. Además, se concluyó que hay una relación aritmética entre los cambios en el ingreso per cápita, la desigualdad del ingreso y las variaciones de la pobreza. Aunque hay un consenso que generalmente la expansión de la economía es beneficioso para la reducción de la pobreza, aquellos patrones de crecimiento económico acompañados de cambios en la desigualdad favorables a los pobres pueden ser más efectivos que aquellos patrones sin cambios distributivos progresivos.

En el subperíodo 1997-2003, el incremento de la pobreza se debe a la contracción de la economía que se dio en ese lapso. Si bien los cálculos muestran que los individuos que obtienen un ingreso por debajo de la línea de pobreza general fueron menos afectados que el individuo venezolano promedio por la disminución de la desigualdad, este efecto de amortiguación fue menor en la pobreza extrema.

En el subperíodo 2003-2008, la caída de la pobreza se debe a la expansión de la economía, efecto que fue acompañado en menor proporción por la reducción de la desigualdad en el ingreso. Los resultados de este último no solo indican que las personas bajo el umbral de pobreza general fueron más beneficiadas que el promedio de la población, sino que a medida que se iba hacia los estratos de pobreza extrema, este efecto se magnificaba, explicando por qué la caída de los indicadores de pobreza extrema fue más aguda frente al descenso de los índices de pobreza general.

Para el periodo total 1997-2008, si bien se dio un proceso de crecimiento económico pro-pobre, tanto en el enfoque absoluto como relativo, a nivel de la importancia de los efectos ingreso y desigualdad, y a diferencia de lo que muestran los resultados de los subperiodos y de los otros trabajos realizados para las décadas de los ochenta y noventa, el determinante principal de la reducción de

la pobreza fue la caída de la desigualdad en el ingreso, esto debido a que el efecto desigualdad, a diferencia del efecto ingreso, tuvo un impacto positivo continuo hacia los pobres tanto en el primer como en el segundo subperíodo. Tanto el resultado del subperíodo 2003-2008 como el del periodo total favorecen el argumento realizado por los teóricos del crecimiento empobrecedor, según el cual el efecto conjunto del crecimiento económico y la reducción de la desigualdad del ingreso es la vía óptima para una acelerada disminución de la pobreza en el tiempo.

6.2. - Recomendaciones

Esta investigación ofreció solo una aproximación a la explicación de los cambios de la pobreza en los últimos años. Personalmente recomendaría estudios que le dieran mayor profundidad a las respuestas obtenidas y que servirían de base en el futuro para dar mejores soluciones para la erradicación de la pobreza en nuestro país, tales como:

- Sería importante realizar un estudio de los determinantes poblacionales de la pobreza, es decir, un trabajo que identifique y determine la importancia de las características socio-económicas que explican la pobreza y su variación en el tiempo. Con ello se podrían identificar y analizar las posibles causas estructurales que explican la reducción de la pobreza en los últimos años.
- Sería interesante determinar y profundizar sobre el impacto de las políticas realizadas por la administración de Hugo Chávez en los cambios de la pobreza y sus determinantes, de tal forma que se pueda evaluar la efectividad de estas políticas en la reducción de esta última.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amarante, V. y I. Perazzo (2008), "Crecimiento económico y pobreza en Uruguay 1991-2006", Instituto de Economía, Universidad del Este, *documentos de trabajo*, Octubre.

Banco Mundial (2000), *World development report 2000*, Oxford university press.

BCV (2009), *Informe Económico 2008*, 1ra. Edición, Caracas.

— (2010), *Información estadística de agregados macroeconómicos*, <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>.

Bhagwati, Jagdish (1988), "Poverty and public policy", *World Development*, Vol. 16, issues 5.

Bourguignon, François (2004): "The poverty-growth-inequality triangle", The World Bank.

- Busso, M., F. Cerimedo y M. Cicowiez (2005), "Pobreza, crecimiento y desigualdad: descifrando la última década en Argentina", Centro de estudios distributivos, laborales y sociales, *Documento de trabajo* No. 21.
- Dollar, D. y A. Kraay (2000), *Growth is good for the poor*, The World Bank.
- Fields, Gary (2001), *Distribution and development*, Russell Sage Foundation, New York.
- Foster, J., J. Greer y E. Thorbecke (1984), "A class of decomposable poverty measures", *Econometrica*, Vol. 52, No. 3.
- Foster, J. y M. Szekely (2001), "Is economic growth good for the poor?", Banco Interamericano de Desarrollo, *working paper* No. 453, junio.
- Freije, Samuel (2008), "Distribución y redistribución del ingreso en Venezuela", *América Latina hoy*, No. 48, Ediciones Universidad de Salamanca.
- Gallo, César (2006), "El impacto de la composición sectorial del crecimiento sobre la pobreza en Venezuela: 1975-2003", *Revista venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. 12, No.2, julio-diciembre, Caracas.
- INE, *Encuesta de hogares por muestreo*, segundo semestre de los años 1997, 2003 y 2008.
- (2010), *Estadísticas sociales*, <http://www.ine.gov.ve/pobreza/menupobreza.asp>
- Kakwani, N. y K. Subbarao (1990), "Rural poverty and its alleviation in India", *Economic and Political Weekly*, Vol. 27, No. 18.
- Kakwani, N. y E. Pernia (2000), "What is pro-poor growth?", *Asian Development Review*, Vol. 18, No. 1.
- Kakwani, N., S. Krandker y H. Son (2004), "Pro-poor growth: concept and measurement with country case studies", International poverty centre, United Nations Development Programme, Working Paper No. 1, agosto.
- López, Humberto (2004), "Pro-poor growth: a review of what we know (and what we don't)", The World Bank, septiembre.
- Mahmoudi, Vahid (2001), "Growth-equity decomposition of a change in poverty: an application to Iran", *Unu/wider Development Conference on growth and poverty*, Helsinki.
- Mathus Robles, M. A (2008), "Pobreza, crecimiento económico y distribución del ingreso", *Contribuciones a la Economía* (Eumed), abril.

- Pineda, J. y F. Sáez (2004), "Productividad y crecimiento en Venezuela: un marco de referencia", *Colección economía y finanzas del Banco Central de Venezuela*, Departamento de Producciones del BCV, Caracas.
- Ravallion, Martin (2004), "Pro-poor growth: a primer", *The World Bank*.
- Ravallion, M. y G. Datt (1992), "Growth and redistribution components of changes in poverty measures: an decomposition with applications to Brazil and India in the 1980s", *Journal of Development Economics* 38, North Holland.
- Riutort, Matías (1999), "Crecimiento económico, desigualdad y pobreza", *La pobreza en Venezuela. Causas y posibles soluciones*, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad Católica Andrés Bello, No. 3, enero.
- Santeliz, Andrés (2008), "1999-2009, La economía en diez años de gobierno revolucionario", *Revista venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 14, No. 3, septiembre-diciembre, Caracas.
- Schliesser, R. y J. I. Silva (1998), "La evolución de la pobreza en Venezuela", *Colección Banca y sociedad del Banco Central de Venezuela*, Departamento de Producciones del BCV, Caracas.
- Smith, W. y P. Korzeniewicz (2000), "Poverty, inequality, and growth in Latin America: searching for the high road to globalization", *Latin American Research Review*, Vol. 35: 3.

PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA ESTADAL EN VENEZUELA: ENFOQUE ALTERNATIVO USANDO LA ENCUESTA DE HOGARES DE PROPÓSITOS MÚLTIPLES

Leonardo J. Maldonado¹
ECONOMISTA

Resumen:

El artículo se basa en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples para estimar una variable de ingreso poblacional estatal promedio que amplíe, a términos locales, el análisis descriptivo convencional de la profundización financiera entre los años 1980-2006 mediante el uso de la razón Crédito/PIB y sobre el supuesto de que la evolución positiva del producto estatal trae consigo un mayor nivel de ingreso promedio per cápita. Se identifican aquellos estados con alto y bajo grado de financiamiento y cuya captación de fondos prestables permita un incremento importante en el apalancamiento nacional. Miranda y Distrito Federal resultaron con brechas superiores de financiamiento con respecto al resto del país. Se presentan los resultados del desempeño de la profundidad relativa y la elasticidad Crédito-PIB como medición causal del apalancamiento y del respaldo monetario de los agentes regionales.

Palabras claves: Profundización financiera, crédito estatal, encuesta de hogares, apalancamiento regional, profundidad local, dinámica financiera.

I. MACROECONOMÍA FINANCIERA EN VENEZUELA

El estudio de la dinámica financiera a nivel mundial, así como su proceso de integración y captación de clientes, es ampliamente documentado y se ha hecho vital para comprender el desarrollo de economías que muestran profunda dependencia de sus unidades económicas con el sistema financiero moderno, e intentar explicar las causales de crisis financieras que, en momentos puntuales, comprometen el desempeño del mercado real.

En ciertas economías donde se tiende a contar con un elevado grado de desarrollo de los mercados de capitales, el crédito se va haciendo cada vez menos importante en el proceso de intermediación entre ahorro e inversión. Desde luego, este no es el caso de economías en desarrollo; en éstas, las firmas se enfrentan a una mayor dependencia del mercado de crédito que en economías básicamente industrializadas. En estos países en desarrollo, el acceso al financiamiento bancario ha sido generalmente entendido como un insumo clave, mientras que su ausencia como uno de los obstáculos al progreso económico.

¹ leonardojmaldonado@gmail.com

En el caso de Venezuela, en los últimos tiempos cuando los temas sobre la actividad financiera, el mercado de crédito y el margen de intermediación han empezado a ganar algún protagonismo documental y donde poco a poco se han ido sentando las bases para investigaciones en estos ámbitos.

Por ejemplo, a comienzos del nuevo milenio comenzó un debate sobre el margen de intermediación y la presencia o no de colusión en el sector bancario. Al respecto, Arreaza y otros (2001) encontraron que los costos operativos bancarios y la volatilidad macroeconómica explicaba la brecha entre tasas de interés pero sin considerar las características específicas de cada banco ni su comportamiento en el mercado interbancario; otros autores como Vera y otros (2000), Clemente y Puente (2001), Pérez y Rodríguez (2001), también concluyen que altos costos operativos afectan el spread bancario pero argumentan sobre el efecto que un proceso colusivo en el sector podría tener. Específicamente, Vera y otros (2000) indican que un mayor margen de intermediación podría atribuírsele a los riesgos del mercado y de portafolio financiero.

Otros estudios recientes, que relevan la importancia del mercado de crédito en el país, plantean un enfoque teórico alternativo con base en la endogeneidad del dinero, donde el sistema financiero y la demanda de crédito es partícipe dentro de los mecanismos de transmisión de la política monetaria.

Tal es el caso de Vera (2003) y Maldonado (2010) en los que ambos buscaron estimar dinámicamente la demanda crediticia de las firmas siguiendo la metodología de cointegración y un modelo de equilibrio dinámico con mecanismo de corrección de errores. No obstante: el primero, analizando un rango temporal entre los años 1986-2000, concluye que la relación del cliente con el banco es la variable significativa que mejor explica la dinámica de corto plazo de la demanda de crédito; en cambio, el segundo analiza el período desde el año 1999 hasta 2007 y llega al resultado donde más bien es la tasa de interés activa nominal el determinante principal.

Las crisis financieras también han tenido su cuota en las investigaciones de la dinámica bancaria venezolana. Vera y González (1997) desarrollan un extensivo e importante análisis de los episodios de crisis y quiebras bancarias. La investigación reseña como causales principales de las crisis sufridas elementos macroeconómicos (caídas en el producto, choques externos adversos, volatilidad inflacionaria, entre otros); el deficiente desempeño de los entes regulatorios y; los esquemas de liberalización financiera y comercial junto con políticas de demanda contractivas. A su vez, Arreaza y otros (2006) usan datos de panel de treinta bancos venezolanos para desarrollar un análisis nacional de las expansiones del crédito entre los años 1997 y 2005. Los resultados sugieren que luego de las expansiones crediticias los bancos son más vulnerables a choques de

solvencia, es decir, da cuenta de una relación significativa y positiva entre las expansiones crediticias y el deterioro futuro de la calidad de las distintas carteras de crédito al traer problemas de impago.

Por otro lado, diversas presentaciones y ponencias en foros académicos y empresariales coinciden sobre la importancia de la bancarización para integrar los mercados, aumentar la productividad de los recursos, diversificar el riesgo asociado al sistema financiero, entre otros aspectos²; aunque también afirman que no es condición suficiente pues los temas de estabilidad macroeconómica, de regulación, supervisión y políticas económicas eficientes se asocian con el desempeño sano del sector financiero³.

Pues bien, todos los estudios recientes del ámbito financiero venezolano usan el tema de profundización financiera al menos como una herramienta de soporte argumentativo. Algunos conceden parte de su análisis desglosando la razón de los créditos concedidos o captaciones recibidas respecto del producto nacional como factor de medida de bancarización y del apalancamiento de la economía real en el sistema financiero. Dicho cálculo se acostumbra a realizar con data nacional, dada la imposibilidad de contar con el producto local que permita tener una visión más clara para la planificación regional, y se basa en la idea de que el mercado de crédito puede reflejar también el acceso a otros servicios.

Ahora bien, sería interesante asumir algún intento por regionalizar los análisis que puedan derivarse de seguir un indicador similar. Indicador que tradicionalmente se ha usado para referirse a la profundización del sistema financiero a nivel nacional. De esta manera, se darían algunas luces en el tema de profundidad financiera local y su relación con la profundización nacional, cuyo estudio ha ido quedando a un lado por no contar con cifras oficiales de la participación del producto estatal en el nacional.

² Dos ejemplos muy claros son: 1) La ponencia "Alcances y retos de la bancarización en Venezuela", presentada en mayo de 2007 por el economista Leonardo Vera en el foro organizado por el Banco Central de Venezuela (BCV) titulado "Bancarización y sistemas de pagos. Fundamentos para el crecimiento y bienestar social" (el compendio de todas esas ponencias fueron publicadas en 2008 por el BCV); 2) La ponencia "Avances de la bancarización en Venezuela", presentada en febrero de 2008 realizada por el entonces Presidente de la Asociación Bancaria de Venezuela (Asobanca) Víctor Vargas Irausquín como presentación frente a la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban).

³ Vera y González (1997: 80) sostienen que: «un mayor grado de profundización financiera, una mayor intermediación y crecimiento de la economía serán efectivamente visibles si las reformas se toman en un ambiente macroeconómico estable».

Esta investigación es básicamente descriptiva y hace un llamado a la importancia de hacer seguimiento a las diferencias estatales, en términos de ingresos medios, permitiendo repasar históricamente y reevaluar el comportamiento que ha tenido el potencial apalancamiento crediticio local entre el periodo 1980 a 2006.

II. CONCEPTUALIZACIÓN CONVENCIONAL DE LA PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA

A nivel mundial, así como en la Venezuela reciente, los trabajos sobre la macroeconomía financiera tienden a usar la profundización financiera como fundamento necesario, más no suficiente, para explicar la dinámica del sistema financiero y su relación con la pobreza, la búsqueda de la igualdad distributiva económica y el progreso de los países en desarrollo.

La conceptualización de la profundización financiera no difiere significativamente entre los distintos estudios a nivel mundial. Normalmente, su definición viene sujeta a la idea matemática (es decir, se refieren como una razón o cociente entre variables macroeconómicas) aunque en otras oportunidades se menciona lo que representa teóricamente⁴.

Caballero y Krishnamurthy (2004: 1) definieron la profundización financiera como «la oferta de fondos disponibles para el gobierno y el sector privado de un mercado emergente»⁵. Usando datos de panel tanto de economías desarrolladas como emergentes, concluyeron que la profundización financiera difiere sustancialmente entre ese conjunto de países y que la falta de esa profundidad trae consigo contracciones de la política fiscal que pueden desafiar las típicas políticas de corte keynesianas.

A su vez, en el estudio de Rousseau y Wachtel (2005) la medición del desarrollo financiero se basa en: Los ratios, cada uno respecto del Producto Interno Bruto (PIB), de las disponibilidades líquidas; así como de los depósitos y créditos al sector privado. Esto, para ser viable la comparación de resultados con el trabajo investigativo de King y Levine (1993) el cual usa los mismos indicadores.

Entre los trabajos más recientes donde la profundización financiera tiene un rol primordial, se pueden mencionar por ejemplo los de Hasan y otros (2006),

⁴ Por supuesto, dependiendo de su definición teórica y lo que representa se procederá a realizar algún cálculo matemático. Algunos trabajos simplemente parten de una definición meramente matemática para luego interpretar algunos resultados, de donde el lector tendría que sustraer alguna clase de definición implícita.

⁵ Original en inglés «the supply of funds available to the government and private sector of an emerging market».

Ngugi y otros (2009), Nzotta y Okereke (2009) y Inoue y Hamori (2010). En todos esos casos y en al menos una oportunidad durante cada estudio, el indicador sigue definiéndose con base en la razón de los créditos otorgados entre el producto. El primero de ellos enfocó su estudio a nivel de las provincias de China, argumentando la necesidad del estudio local financiero para comprender el crecimiento económico provincial y su relación con el desarrollo institucional.

Para América Latina es interesante mencionar un primer informe de la Superintendencia de Bancos y Seguros de Ecuador (2008: 3) enfocado en la profundización financiera provincial de la microempresa y publicado en abril. Allí, se asocia el concepto de profundidad financiera con: «el grado de penetración de los servicios financieros hacia una mayor cantidad de demandantes de una sociedad», y la calculan como la razón de las colocaciones con el PIB nacional o de cada provincia, según sea el caso. Señalan la importancia de este indicador para analizar la determinación y reducción sostenida del costo del crédito en el país. Concluyeron que la concentración provincial de recursos microcrediticios es alta, por lo que se hace necesaria una mayor influencia del crédito en aquellas provincias fuera del área de influencia de los polos de desarrollo, esperándose que de esa manera se tenga una mejor distribución de recursos prestables en su geografía nacional.

La Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban) en su informe de marzo de 2007, también maneja los mismos conceptos antes mencionados y sigue presentando a la profundización financiera según los convencionales cálculos de la razón de los créditos liquidados entre el PIB o la razón de las captaciones entre el PIB de la economía. Los resultados del informe, refuerzan la importancia de estudiar este indicador al estar positivamente correlacionado con un mayor crecimiento económico⁶.

Todos los trabajos antes expuestos hacen notar la viabilidad actual, generalmente aceptada, de usar el indicador de crédito entre producto como el grado de penetración del sistema financiero en la economía a través de fondos prestables, sin dejar rastros de duda de la importancia de describir su comportamiento y dinámica en beneficio de la macroeconomía financiera.

⁶ Distinguen entre la profundización financiera y el acceso a los servicios financieros. En referencia a lo último, señalan que un mayor acceso poblacional de los estratos económicos bajos a los servicios financieros contribuiría a disminuir la pobreza y mejorar la distribución del ingreso.

III. PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA Y BASE DEL ENFOQUE ALTERNATIVO

Si bien el grado de apalancamiento de una economía nacional o local respecto del sistema bancario puede medirse según la razón Crédito/PIB, este indicador se enfrenta con la crítica de no ser una medida referencial sobre la amplitud o extensión del uso del crédito de los agentes en la localidad⁷, es decir, el crédito no es más que una realidad parcial dentro de una gama más amplia de servicios financieros ofrecidos.

Ahora bien, el objetivo de esta investigación es la descripción del apalancamiento financiero local, no así el estudio local del alcance de los servicios. La mejor justificación al respecto viene dada en Beck y otros (2005), donde hacen referencia a la insuficiencia de datos sobre el tema de acceso. Por otro lado, los estudios independientes documentados sobre la profundización financiera a nivel nacional en Venezuela son pocos; menos aún son aquellos que se enfocan en los estados y regiones los cuales son exiguos, por no decir nulos. Estas razones, aparte de la validez actual de la definición de profundización, colocan el terreno propicio para comenzar a sembrar ideas interesantes sensibles al debate y para consolidar aportes investigativos sobre la profundidad financiera estatal en Venezuela.

Luego, seguir el indicador usualmente aceptado y describir el comportamiento del grado de apalancamiento financiero de las economías estatales venezolanas, implica contar con al menos los créditos liquidados por las instituciones financieras y alguna medición de proporción del producto estatal respecto del nacional.

En general, el PIB de una economía puede medirse mediante tres enfoques: de valor agregado, de la demanda y de ingreso. En el último, se contabiliza a través de los flujos monetarios que recibe cada agente por el pago de la venta de sus factores de producción⁸. En Venezuela, la no disponibilidad de datos del producto estatal requiere la construcción de una proxy nacional que actúe como pivote de las proporciones estatales y que a grandes rasgos tenga una correlación alta con el PIB nacional.

Para conseguirla, es necesario contar con un conjunto de datos regionales sensibles de análisis y de los cuales resulte una variable cuya evolución real y tendencial se asocie con el comportamiento del producto. Sobre esa idea se decidió usar la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), de fre-

⁷ Es decir, poco dice sobre el grado de concentración del crédito.

⁸ Esos factores productivos no son otra cosa que los insumos que se utilizan para generar el PIB (trabajo, tierra y capital).

cuencia semestral y que nos permite trabajar desde el año 1980 a 2006⁹. Una variable inmersa dentro del cálculo del PIB nacional, según el enfoque de ingresos, se consigue de esta encuesta luego de homogeneizarla entre los distintos períodos. Dicha variable es el ingreso promedio en sección cruzada y llevada a datos promedios de las muestras estatales de panel. Este ingreso promedio involucra tanto la proporción de personas por hogar que laboran para algún comercio o empresa como parte de aquellas personas con ingresos propios provenientes de sus negocios comerciales.

Si bien a simple vista no parece ser un indicador completo¹⁰, el ingreso promedio como pivote permitiría al menos tener alguna idea aproximada sobre el nivel de ingreso estatal de los agentes privados asociándolo con el ingreso o producto nacional (en busca de un factor de proporción estatal del PIB). Lo que daría paso a sentar bases descriptivas del proceso de profundización financiera a nivel estatal sobre las cuales se podría trabajar a futuro y realizar algunos análisis.

Con base en este cálculo, puede estarse sobreestimando el indicador de profundidad en los distintos estados por lo que la cautela es imprescindible, sin embargo, al suponer un factor de depreciación y de ingresos gubernamentales por concepto de tributos relativamente constantes en proporción de los ingresos nominales y al atar el comportamiento de ingreso al nivel de evolución nominal de la economía nacional, se simplifica este aspecto.

Ahora, usar el ingreso promedio permite evaluar la calidad crediticia de los agentes económicos privados. Esto, por concebirse los ingresos nominales promedios como la disposición o no de fondos suficientes para cumplir oportunamente con las obligaciones que fueron asumidas con la banca, valga decir, una representación del colateral así como de su poder de apalancamiento crediticio. De esta manera, un bajo apalancamiento financiero podría señalar oportunidades de negocios bancarios y la necesidad de créditos comerciales y de consumo de los agentes en sus estados.

El espíritu que motiva la investigación coincide con una frase, concisa y referida al caso colombiano, expresada por López (1998) «Un rasgo del desarrollo

⁹ La Encuesta Industrial quedó descartada por problemas asociados a la disponibilidad y por la oportunidad de contar con un rango temporal amplio usando la EHPM.

¹⁰ En el sentido de que excluye el tema industrial (rigiéndose más bien por aspectos de comercio), de impuestos netos pagaderos al gobierno (impuestos al valor agregado, arancel de aduanas, impuesto a las ventas, menos subsidios) y de depreciación o consumo de capital fijo. Valores que un eventual trabajo de ampliación sobre el tema estatal podría manejar, generándose un aporte sustancial en materia del estudio estatal del sector financiero venezolano.

regional de cualquier nación lo constituye la presencia de un maduro sistema financiero local»¹¹.

IV. CONSTRUCCIÓN DEL INDICADOR DE PARTICIPACIÓN ESTADAL EN EL PRODUCTO NACIONAL

Usando la EHPM hecha semestralmente, se realizó un proceso de homogeneización del código de las entidades y de algunas preguntas referentes al ingreso. Para simplificar, se unió la proporción del municipio Libertador del Área Metropolitana de Caracas (AMC) con el estado Vargas, tomándolo como un subconjunto nacional bajo la denominación práctica de Distrito Federal. Para cada semestre se obtuvo la sección cruzada con la variable ingreso promedio mensual por hogar, se llevó a términos anuales y se agregaron los resultados por estado. Esto se hizo así sucesivamente desde 1980 hasta 2006. Al contar con esos resultados, se presenta el procedimiento para alcanzar la variable pivote:

$$Y_{ij}^A = P_{ij} \left(\frac{(Y_{ij}n_{ij})_1 + (Y_{ij}n_{ij})_2}{(n_{ij})_1 + (n_{ij})_2} \right) \quad (\text{con } i = 1, 2, \dots, 23; j = 1, 2, \dots, 27) \quad [4.1]$$

$$\begin{bmatrix} Y_1^A \\ Y_2^A \\ \vdots \\ Y_j^A \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \sum_{i=1}^{23} Y_{i1}^A \\ \sum_{i=1}^{23} Y_{i2}^A \\ \vdots \\ \sum_{i=1}^{23} Y_{ij}^A \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \sum_{i=1}^{23} P_{i1} \left(\frac{(Y_{i1}n_{i1})_1 + (Y_{i1}n_{i1})_2}{(n_{i1})_1 + (n_{i1})_2} \right) \\ \sum_{i=1}^{23} P_{i2} \left(\frac{(Y_{i2}n_{i2})_1 + (Y_{i2}n_{i2})_2}{(n_{i2})_1 + (n_{i2})_2} \right) \\ \vdots \\ \sum_{i=1}^{23} P_{ij} \left(\frac{(Y_{ij}n_{ij})_1 + (Y_{ij}n_{ij})_2}{(n_{ij})_1 + (n_{ij})_2} \right) \end{bmatrix} \quad (\text{con } j = 1, 2, \dots, 27) \quad [4.2]$$

Siendo: Y_{ij} = ingreso promedio anualizado, en el semestre correspondiente, del i-ésimo estado en el j-ésimo año; n_{ij} = número de hogares asociados al ingreso promedio anualizado, en el semestre correspondiente, del i-ésimo estado en el j-ésimo año; P_{ij} = Población del i-ésimo estado en el j-ésimo año; y los

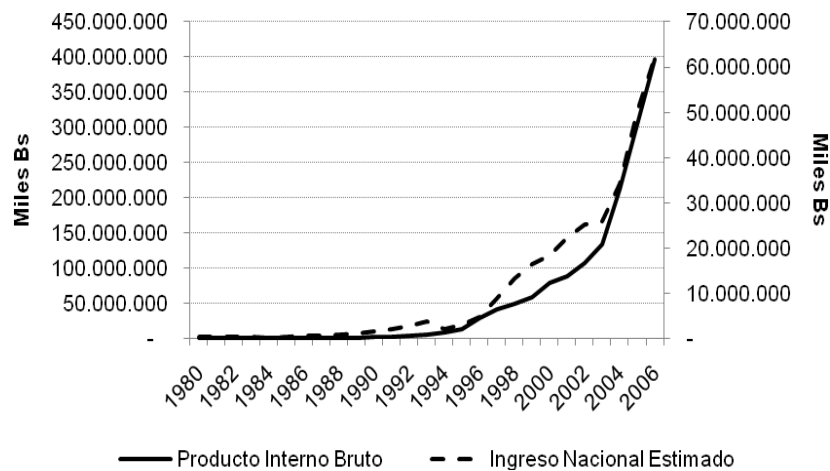
¹¹ En las economías emergentes, la evidencia empírica permite asumir que un alto apalancamiento financiero es rasgo de madurez del sistema y condición básica, más no suficiente, para el progreso económico.

subíndices 1 y 2 la representación de los semestres respectivos. Entonces, como un primer paso, la expresión [4.1] revela el promedio ponderado anual del ingreso del i -ésimo estado en el j -ésimo año, Y_{ij} .

Luego, en la expresión [4.2] se ordena matricialmente la sumatoria estatal según corte transversal de ese ingreso promedio ponderado anual, alcanzando un ingreso promedio a nivel nacional para el j -ésimo año, Y_j^* . Así, se tiene una variable consolidada a partir de micro observaciones para mostrar relaciones estado-país.

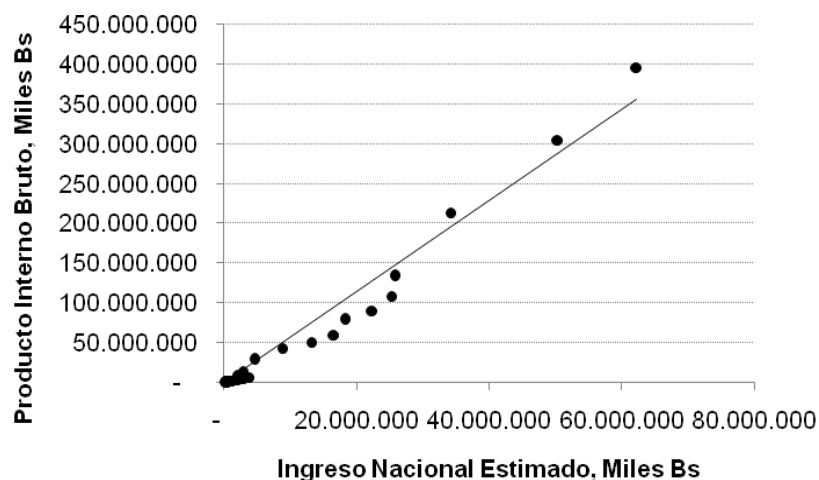
El Gráfico 4.1 muestra la variable resultante en nivel junto al PIB nacional en términos nominales mientras el Gráfico 4.2 indica la dispersión entre ambas variables.

Gráfico 4.1. Producto Interno Bruto e Ingreso estimado, ambas en términos nominales, 1980-2006



Fuente: BCV y elaboración propia.

Gráfico 4.2. Dispersión entre el Producto Interno Bruto e ingreso estimado, ambas en términos nominales, 1980-2006



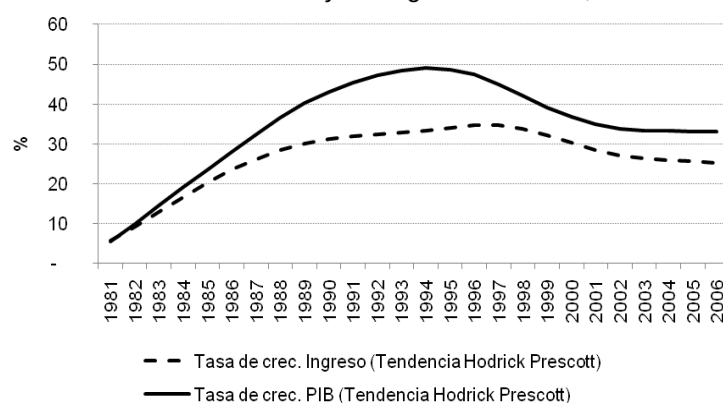
Fuente: BCV y elaboración propia.

El ingreso comenzó a aumentar más que proporcional al crecimiento del PIB en el año 1992, pero en 1994 la EHPM reporta su caída¹². Su recomposición agregada comienza al año siguiente hasta alcanzar, en 2004, un nuevo desenvolvimiento acompasado con el PIB¹³. La correlación entre ambas series es de 0.9873.

¹² Específicamente, se reporta la caída del ingreso nominal en dos años: 1984 y 1994.

¹³ Luego del colapso económico sufrido a finales del año 2002 y principios de 2003.

Gráfico 4.3. Tendencias Hodrick-Prescott de las tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto y del ingreso estimado, 1981-2006



Fuente: BCV y elaboración propia.

El Gráfico 4.3 indica la evolución del componente tendencial Hodrick-Prescott de la tasa de crecimiento del ingreso promedio nominal y del PIB. El coeficiente de correlación sigue siendo prácticamente perfecto, resultando en un valor que ronda aproximadamente el 0,9811.

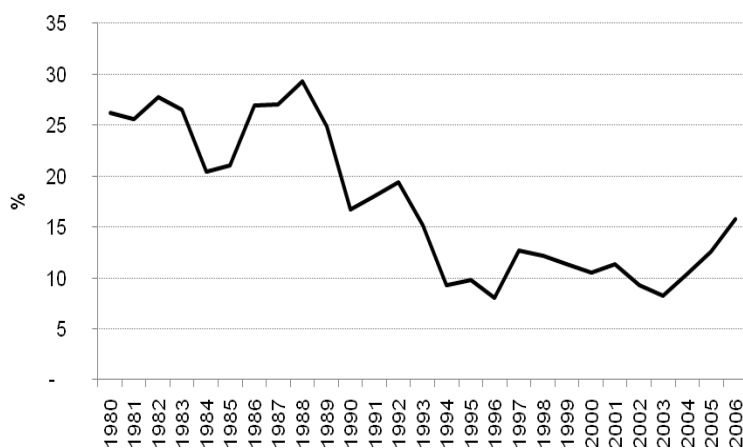
Ahora bien, para contrarrestar de alguna manera la posible sobreestimación de un eventual cálculo de profundización financiera estatal, se vinculan los valores agregados del ingreso promedio anual con el comportamiento del producto nacional nominal de la economía. Este cálculo se muestra a partir de la expresión [4.3], donde dado un factor de proporcionalidad, λ_{ij} , resultan series proxies de producto del i -ésimo estado en el j -ésimo año.

$$\lambda_{ij} = \frac{Y_{ij}^A}{Y_j^*}$$

$$Y_{ij}^* = \lambda_{ij} PIB_j \quad (\text{con } i = 1, 2, \dots, 23; j = 1, 2, \dots, 27) \quad [4.3]$$

Por consiguiente, el primer resultado de la profundidad financiera de referencia a nivel nacional se observa en el Gráfico 4.4.

Gráfico 4.4. Razón Crédito/PIB, 1980-2006



Fuente: BCV y elaboración propia.

Entre el año 1980 a 1985, la volatilidad de la profundidad financiera va cónsona con la caída relativa en los precios del petróleo¹⁴. Luego, ocurre una recuperación de la tasa de crecimiento del crédito liquidado y del producto entre 1986 a 1989, llegando a un máximo absoluto de profundización financiera de aproximadamente 30% (período que finalizó con el plan de ajuste y reformas impulsado a nivel nacional).

Posteriormente, se observa un decrecimiento tendencial entre el período 1990 y 2003, donde el apalancamiento llega a un mínimo absoluto de 8% (en el año 1996), en el cual se involucra la crisis financiera de los años 1994-1995, el control de cambio de mediados de 1994, la tensa situación política de finales de los noventa y principios del nuevo siglo junto con el crecimiento de la deuda interna. Al final, se puede notar una leve recuperación de la profundización financiera, la cual apenas llega al 16% para el año 2006 (un valor relativamente muy bajo).

V. DINÁMICA DE LA PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA ESTADAL

A nivel estatal, la situación debe girar en torno a la media total, sin embargo, usando el mismo indicador se puede apreciar la mejor o peor posición relativa de algunos estados respecto del apalancamiento nacional. La necesidad de llevar a

¹⁴ Si bien la actividad petrolera no se apalanca con crédito interno, su desenvolvimiento indudablemente afecta el producto nacional.

cabo un eficiente proceso de bancarización focalizado en las regiones con menor indicador respecto de la media nacional tendería a totalizar mejores cifras a nivel nacional pero es importante decir que al menos hasta 2006, dicho indicador de por sí es bastante bajo¹⁵.

En los Gráficos 5.1, 5.2 y 5.3, se refleja el desempeño de la profundización en los tres estados que han contado con mayor ingreso promedio per cápita, por orden y según la EHPM, en el rango temporal descrito: Miranda, Distrito Federal¹⁶ y Carabobo.

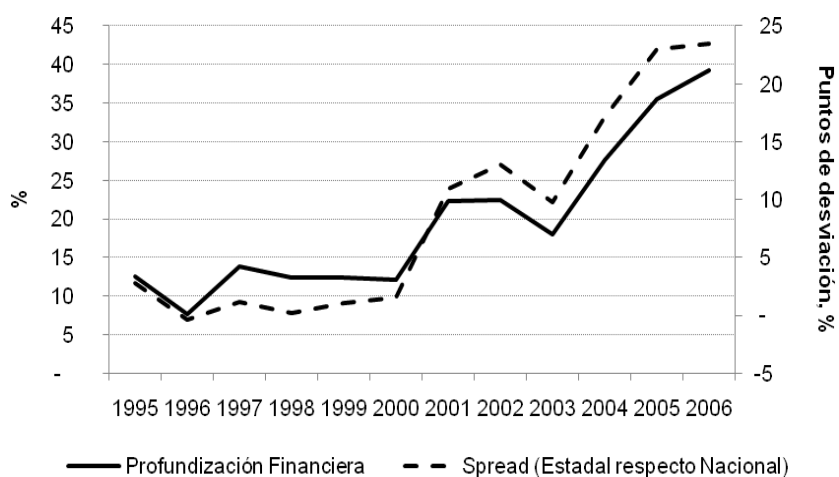
Los datos crediticios desagregados por Estado y conseguidos en la Sudeban, distinguen el Municipio Libertador a partir del año 1995¹⁷. Por lo anterior, los Gráficos 5.1 y 5.2, manejan sólo el rango temporal desde el año 1995 hasta 2006.

¹⁵ Para el año 2005, según el informe trimestral de la consultora estratégica McKinsey publicado en mayo de 2007 y siguiendo este mismo indicador Crédito/PIB para el sector privado, Malasia tiene un apalancamiento de 107%, Tailandia (78%), Corea del Sur (56%), Filipinas (28%) e Indonesia (24%). En América Latina, Chile tiene el mercado financiero con mayor profundidad (con un 72% del PIB), del resto: Colombia (21%), Brasil (20%), Perú (16%), México (10%) y Argentina (10%). Esta misma consultora ubica a Venezuela con 14% de apalancamiento crediticio para ese año 2005 (en este trabajo resultó en 13%).

¹⁶ Se recuerda que, por facilidad de manipulación según la EHPM, incluye el Edo. Vargas.

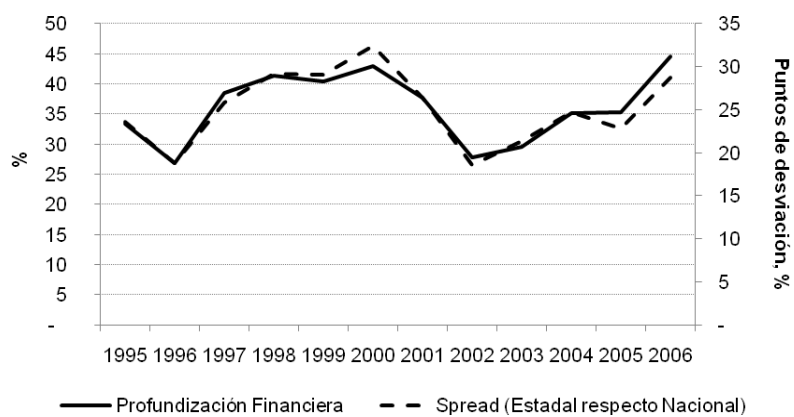
¹⁷ Para los períodos anteriores a 1995, los datos que la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (Sudeban) maneja para los créditos y depósitos liquidados en el Área Metropolitana de Caracas se encuentran en términos agregados, incluyendo implícitamente los Municipios Baruta, Chacao, El Hatillo, Leoncio Martínez y Sucre que luego pasaron a formar parte del Edo. Miranda.

Gráfico 5.1. Profundización financiera en Miranda, 1995-2006



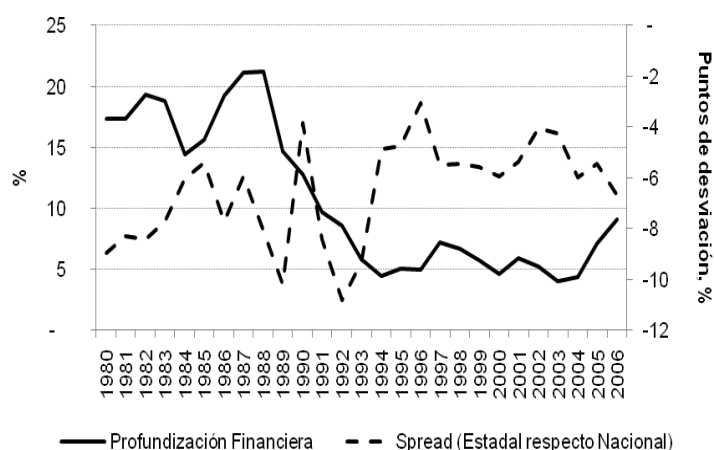
Fuente: Sudeban y elaboración propia.

Gráfico 5.2. Profundización financiera en Distrito Federal, 1995-2006



Fuente: Sudeban y elaboración propia.

Gráfico 5.3. Profundización financiera en Carabobo, 1980-2006



Fuente: Sudeban y elaboración propia.

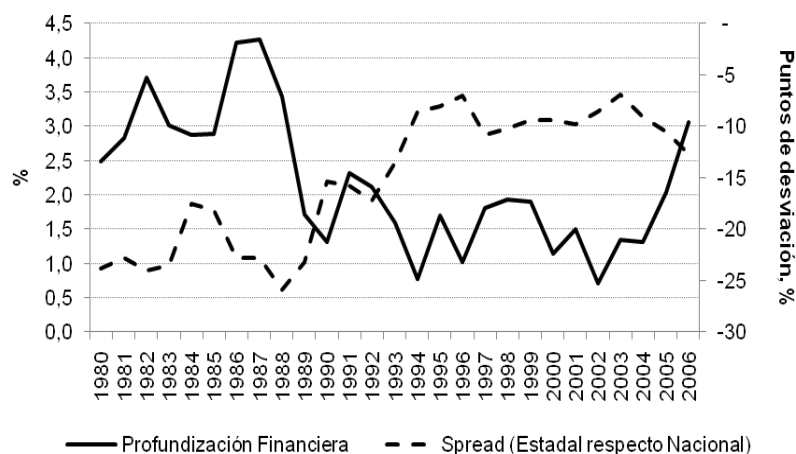
En Miranda, se ha ampliado considerablemente la brecha de intermediación crediticia respecto del país, llegando a un máximo en 2006 de aproximadamente 24 puntos porcentuales (alcanzando una profundización cercana al 40%). La alta relación tendencial alcista entre la profundización y la brecha indica una acumulación sustancial de fondos prestables y una recuperación evolutiva asimétrica positiva del desarrollo financiado estatal en comparación al nivel nacional.

En el Distrito Federal, la relación también es cercana entre la brecha y la profundización, mostrando la mayor brecha entre todos los estados y el peso relativo marginal de la profundidad nacional respecto a este estado. Desde el año 2003, la profundidad financiera estatal ha crecido registrando un máximo de 45% en 2006, de igual manera se tiene un desarrollo crediticio asimétrico pero positivo.

Ahora, en Carabobo la volatilidad de la brecha se hace presente a finales de la década de los 80s. A pesar de un crecimiento comparable del producto estatal, el estudio muestra una importante desintermediación crediticia durante la primera mitad de los 90s; además, aunque la profundización se estabiliza hasta el 2003 e inclusive llega a mostrar signos de recuperación leve luego de ese año, se encuentra cada vez más por debajo de la nacional. Aquí, nos encontramos ante un escenario de asimetría negativa y permite inferir la existencia de un mercado demandante de crédito insatisfecho que restringe las condiciones de crecimiento financiado.

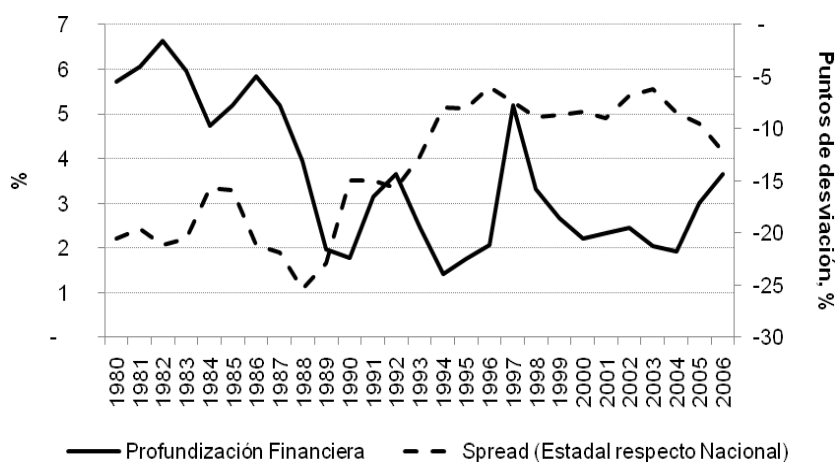
Por otro lado, los Gráficos 5.4, 5.5 y 5.6, reflejan el apalancamiento de aquellos Estados con ingresos promedios per cápita ubicables entre el percentil 45 y 55, valga decir, valores medios siguiendo el orden Cojedes, Falcón y Zulia.

Gráfico 5.4. Profundización Financiera en Cojedes, 1980-2006



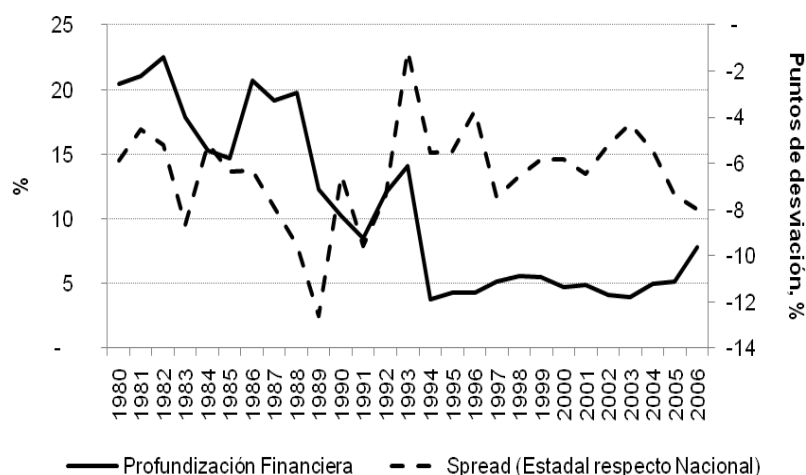
Fuente: Sudeban y elaboración propia.

Gráfico 5.5. Profundización Financiera en Falcón, 1980-2006



Fuente: Sudeban y elaboración propia.

Gráfico 5.6. Profundización Financiera en Zulia, 1980-2006



Fuente: Sudeban y elaboración propia.

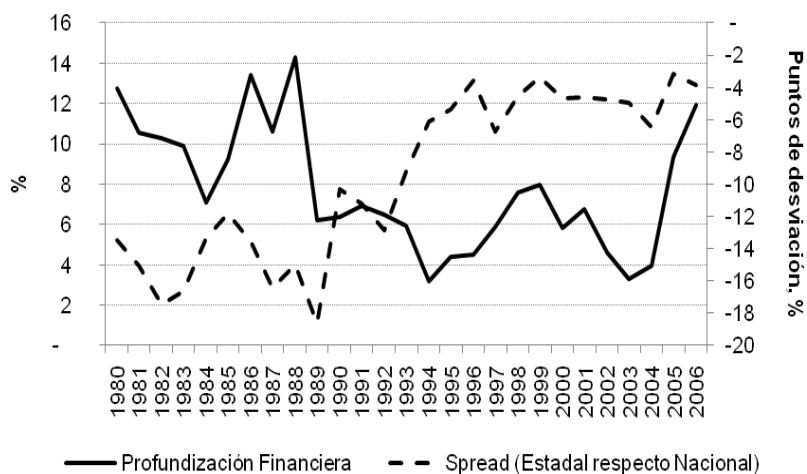
Tanto en Cojedes como en Falcón, el nivel de profundización financiera es sumamente bajo. En ambos se observa una caída del apalancamiento a finales de los 80s y una relativa volatilidad constante, más visible en Cojedes, desde principio de los 90s hasta 2003. Durante este período, la brecha respecto del indicador nacional es menor pero indudablemente se debe a la caída del apalancamiento nacional y no al crecimiento del financiamiento dado el producto estatal.

Zulia presenta el mismo patrón de decrecimiento tendencial desde 1980 hasta principios de los 90s, similar a lo sucedido en el apalancamiento nacional¹⁸. Ahora, luego del control de cambio de mediados de 1994 y la crisis bancaria 1994-1995, se estanca la profundización financiera cerca del 6%, un nivel muy bajo dada la contribución del Zulia en el producto nacional durante ese período. Este resultado señala un gran mercado insatisfecho de agentes solventes o con capacidad de respuesta frente a fondos prestables productivos, lo que aconseja una rápida ampliación y direccionamiento de los créditos otorgados hacia el Zulia con posibilidades de retorno, para mejorar de buena manera la media nacional.

Los Gráficos 5.7, 5.8 y 5.9 muestran a: Nueva Esparta, Sucre y Yaracuy; es decir, aquellos estados con los ingresos promedios per cápita más bajos según la EHPM.

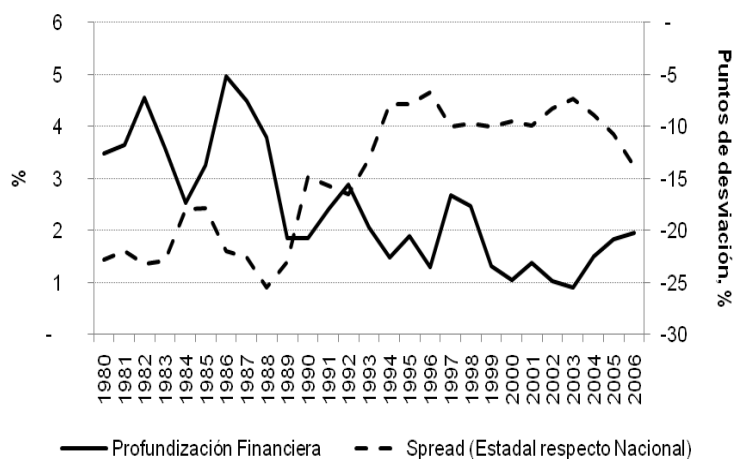
¹⁸ En el año 1993, la profundización en el Zulia se ubicó cerca de 14%, con sólo un punto porcentual por debajo del nacional.

Gráfico 5.7. Profundización Financiera en Nueva Esparta, 1980-2006



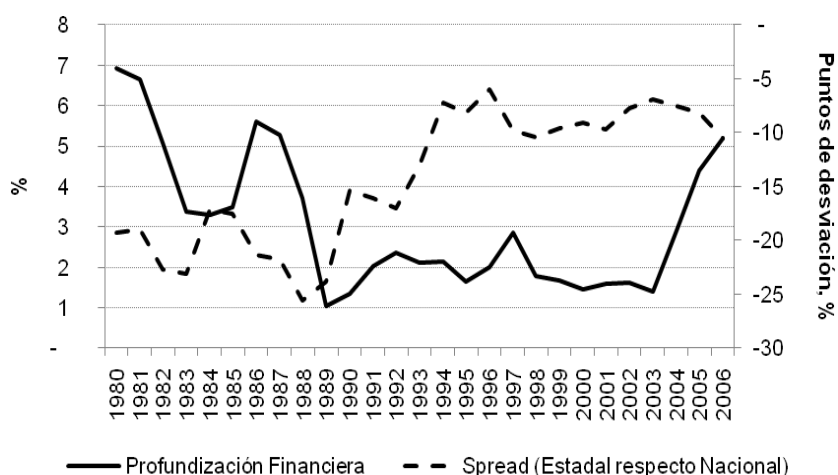
Fuente: Sudeban y elaboración propia.

Gráfico 5.8. Profundización Financiera en Sucre, 1980-2006



Fuente: Sudeban y elaboración propia.

Gráfico 5.9. Profundización Financiera en Yaracuy, 1980-2006



Fuente: Sudeban y elaboración propia.

En los tres estados, la profundización financiera sostiene el mismo comportamiento anatómico del resto de los estados¹⁹, estos son: decrecimiento (alrededor de los 80s), cierta estabilidad (en los 90s y principios del nuevo siglo) y un posterior repunte después del colapso económico sufrido entre 2002-2003 (el mayor repunte entre ellos, lo da Nueva Esparta pasando de 3% en 2003 a 12% en 2006). Además, la disminución progresiva de la brecha sigue debiéndose mayormente a la caída del apalancamiento nacional.

Más allá de los factores internos estatales (el ingreso local, entre otros), dicho comportamiento supone la presencia de factores externos a la simple dinámica estatal, es decir, sucesiones de eventos nacionales que han expandido su efecto a todo el ámbito estatal venezolano. Por lo tanto, estudiar la asociación evolutiva o no de la profundización estatal respecto de la nacional es importante.

Los gráficos presentados son una muestra, según el criterio de ingreso per cápita, de todos los estados. El resto de ellos, se presentan en conjunto en el Anexo 1.

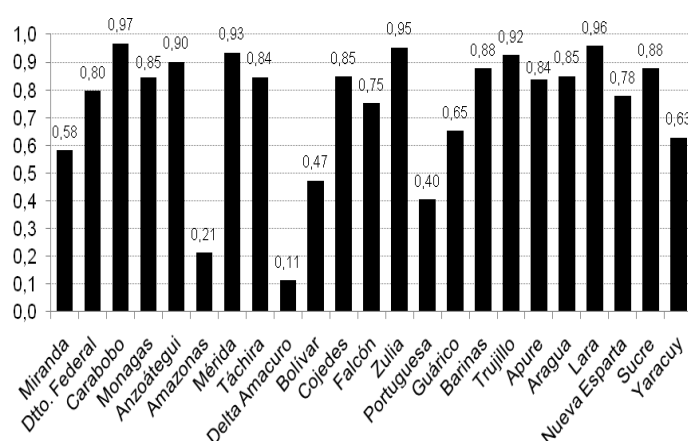
Luego, para seguir ahondando en los rasgos de diferenciación crediticia estatal, el Gráfico 5.10 indica el factor de correlación, ordenado de izquierda a

¹⁹ Exceptuando Miranda y Distrito Federal cuya brecha respecto del indicador nacional es positiva.

derecha desde el Estado que arrojó el mayor ingreso promedio per cápita hasta el menor. Todos son positivos y es notable la predominancia de valores altos, mayormente concentrados en los estados con ingresos menores a la media.

A pesar de contar con un alto valor de correlación y una posible conclusión de buena asociación con el indicador nacional, el Distrito Federal registra una brecha positiva respecto del comportamiento evolutivo nacional y un buen peso relativo poblacional lo que le permite actuar como guía de impulso del indicador nacional. De igual forma, Miranda, siendo un amplio mercado poblacional para el sector bancario, muestra un buen signo de posibilidades de crecimiento.

Gráfico 5.10. Correlación entre la Profundización Estatal y la Nacional, 1980-2006*

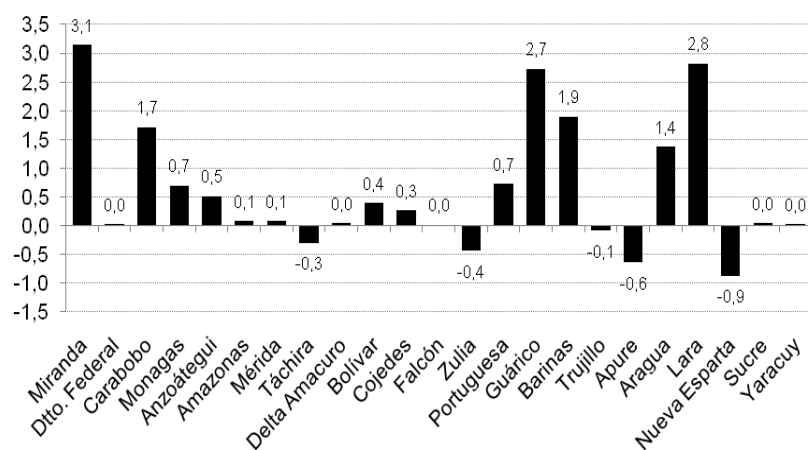


* El cálculo de Miranda y Distrito Federal se realiza dentro del rango 1995-2006.
Fuente: Elaboración propia.

Bolívar, Falcón y Guárico muestran una asociación media con la evolución nacional del indicador y un buen factor poblacional. Esto confirma la importancia de esos mercados para el negocio bancario regional y sus buenas posibilidades de crecimiento crediticio siempre y cuando se tome en consideración el comportamiento del ingreso local respectivo o factor interno. Amazonas y Delta Amacuro tienen baja vinculación intrínseca pero el factor poblacional no permitiría incidir, en mayor medida, en la media del indicador a nivel nacional.

El Gráfico 5.11 representa el desempeño promedio de la profundidad financiera relativa estatal, durante el período analizado²⁰. Los estados de mayor ingreso per cápita, según la EHPM, muestran valores positivos de esta elasticidad descriptiva de desempeño promedio.

Gráfico 5.11. Razón Profundización Financiera Estatal/Nacional, 1980-2006*



* El cálculo de Miranda y Distrito Federal se realiza dentro del rango 1996-2006.

Fuente: Elaboración propia.

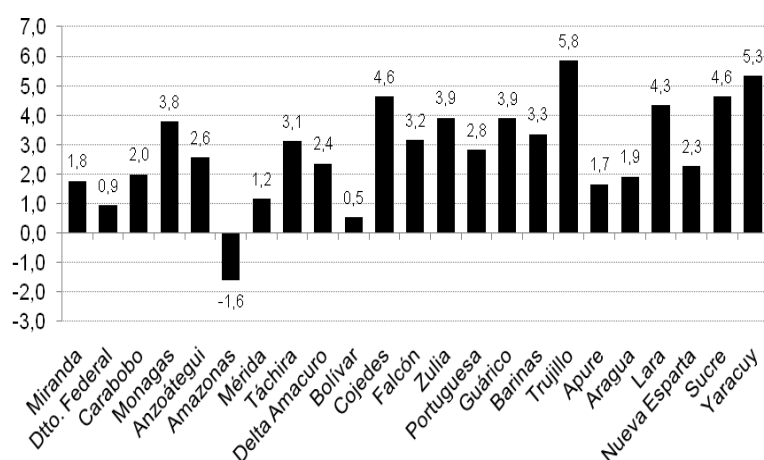
Miranda y Carabobo se mostraron elásticos ante un aumento del indicador nacional; en cambio, el llamado Distrito Federal fue claramente inelástico lo que confirma, junto a lo antes expuesto, la importancia de este estado como impulsor del indicador medio nacional y no al revés. Falcón se sigue mostrando fortalecido según este mismo criterio, es decir, reluce su importancia para el negocio crediticio bancario según esta vía.

El caso de Zulia sigue cónsono con lo anterior. Cuenta con una alta correlación y un gran factor poblacional pero mientras aumentaba la profundización nacional en un punto porcentual, en promedio el estado disminuyó su apalancamiento en 0,4 puntos porcentuales (por la caída de la profundización relativa entre 1986-1990). Esto dejó un mercado crediticio con capacidad de pago pero insatisfecho, lo cual requiere una presencia más activa de la banca regional que lleve este coeficiente a términos positivos convirtiéndolo en guía de desarrollo del financiamiento nacional.

²⁰ Para más detalles, remitirse a la tabla del Anexo 2 donde se puede apreciar los distintos valores promedio de ese indicador para diversos rangos temporales (1981-1985, 1986-1990, 1991-1995, 1996-2000, 2001-2006), así como el total graficado.

Nueva Esparta sufrió dos grandes caídas del apalancamiento relativo, una entre 1986-1990 y otra más suave entre 1996-2000. Esta conducta disímil respecto de la media nacional resultó en una caída de 0,9 puntos porcentuales por cada aumento de un punto porcentual a nivel nacional.

Gráfico 5.12. Razón Tasas de Crecimiento Crédito Estatal/PIB Nacional, 1980-2006*



* El cálculo de Miranda y Distrito Federal se realiza dentro del rango 1996-2006.

Fuente: BCV, Sudeban y Cálculos propios, elaboración propia.

Por último, y con datos oficiales, el Gráfico 5.12²¹ permite observar la expresión de la dinámica estatal y el desempeño del mercado crediticio en relación al producto nacional.

En términos generales, se nota un coeficiente elástico y positivo, aunque resalta Amazonas como único estado donde al aumentar en 1% el PIB promedio entre 1980-2006, decreció en 1,6% el crédito liquidado promedio en Amazonas.

En los estados por debajo de la media de ingresos per cápita, la elasticidad tiende a ser mayor indicando algún esfuerzo por atender localmente a los mismos. Sin embargo, esto no fue suficiente para influir en el indicador de profundización nacional, precisamente porque poco dice de la eficiencia distributiva del crédito local para aumentar la media del país.

²¹ Para más detalles, remitirse a la tabla del Anexo 3 donde se pueden apreciar los distintos valores promedio del ratio respecto de la proxy del PIB estatal y del PIB nacional para los rangos temporales: 1981-1985, 1986-1990, 1991-1995, 1996-2000, 2001-2006, así como el total respecto de la proxy.

La necesidad de evaluar los rasgos locales que motoricen una mayor profundización financiera media agregada, se hace presente. Por ello, el avance en los estudios locales de esta naturaleza es importante no sólo para lograr la atención del negocio bancario y su eficiente localización crediticia rentable sino su complemento en el desarrollo económico estatal que impulse un gran desarrollo económico nacional.

VI. CONSIDERACIONES FINALES

Basado en la EHPM, se desarrolla una metodología descriptiva, para los años 1980 y 2006, de la profundización financiera local como alternativa a los estudios sobre el tema en Venezuela. Con la finalidad de aplicar localmente uno de los indicadores generalmente aceptado (Crédito/PIB), se calcula el ingreso promedio ponderado anual de los encuestados a nivel estatal y se asocia su comportamiento con el producto nacional.

Lo anterior permite evaluar la calidad crediticia de los agentes económicos privados y relacionar el desarrollo crediticio local con el apalancamiento financiero nacional (donde se identifiquen los estados más proclives a mejorar el desempeño promedio del indicador a nivel nacional).

Según el criterio de ingresos per cápita estatales promedios, se tomaron los estados: Miranda, Distrito Federal y Carabobo (mayores ingresos); Cojedes, Falcón y Zulia (ingresos medios); Nueva Esparta, Sucre y Yaracuy (bajos ingresos); como base de análisis descriptivo, es decir, como muestra descriptiva. Sin embargo, los Anexos 1, 2 y 3, muestran ordenadamente desde el mayor ingreso per cápita hasta el menor ingreso los resultados gráficos del resto de los estados, así como las tablas completas del desempeño de la profundización y la elasticidad crédito-producto calculadas, permitiendo ampliar el bosquejo regional del estudio.

Con excepción de Miranda y Distrito Federal (el apalancamiento de estos estados resultó por encima, aunque todavía con valores poco apreciables, del apalancamiento nacional), la evolución de la profundización financiera sigue un patrón de comportamiento parecido: decrecimiento (por los 80s), cierta estabilidad (en los 90's y comenzando el nuevo siglo) y un posterior repunte después del período 2002-2003.

La rigidez cíclica en la disminución progresiva de la brecha se debe, en grandes rasgos, a la caída del apalancamiento nacional y no a una mejora del indicador local, lo que hace presumir que los eventos macroeconómicos de política tienen un importante efecto en la dinámica estatal en cuanto a profunda-

ción financiera. Además, aquellos estados que demostraron una relación más estrecha con el indicador nacional pero cuyos factores internos se encontraron más fortalecidos (amplitud poblacional, ingresos medios o elevados), deberían ser mercados altamente aceptados por la banca y mejorarían el indicador nacional a través de mayor aprovechamiento de los fondos prestables hacia el producto estatal.

Por otro lado, se tiene que los estados por debajo de la media de ingresos per cápita, resultaron con una elasticidad Crédito estatal-PIB nacional mayor. Asumiendo que el desarrollo económico local financiado sea la condición fundamental para un desarrollo económico nacional mayor, lo ideal según los cálculos expuestos sería que: esa elasticidad fuera baja (mientras que la elasticidad Crédito-Proxy PIB estatales debería ser alta), que el estado cuente con buen peso relativo poblacional y con ingresos promedios altos.

Es posible que los futuros cálculos y las inferencias respectivas mejoren con el pasar del tiempo (por ejemplo, una vez se cuenten con datos oficiales del nivel de producto que permitan usar el indicador generalmente aceptado), por lo que los resultados expuestos se deben tomar con suma cautela. Además, este estudio no pretende contrastar un indicador generalmente aceptado con otras proxies que los bancos venezolanos acostumbran hoy día a usar para medir la profundización financiera local; simplemente es una alternativa descriptiva con base en el indicador Crédito/PIB.

Esto es un primer paso en los análisis documentados de macroeconomía financiera regional en Venezuela que busca, eso sí, impulsar el debate sobre otra manera de calcular la profundización financiera local ante la dificultad de contar con mayor data de los estados venezolanos.

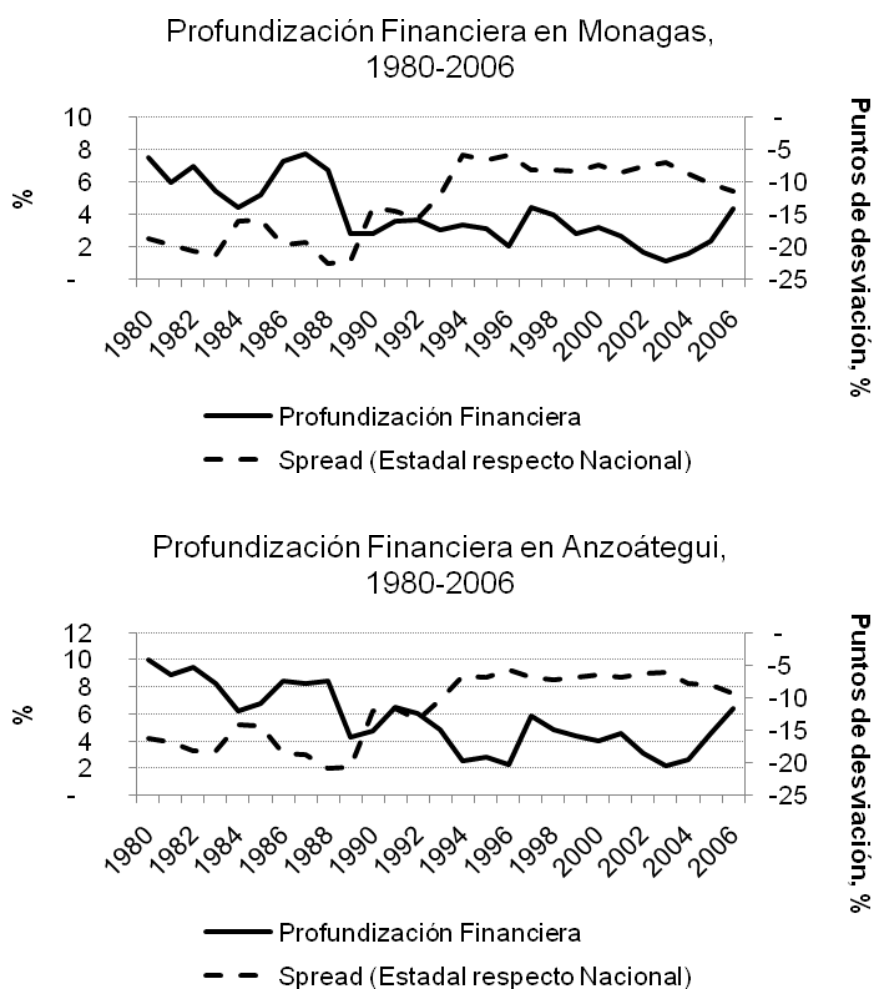
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrade, Luis; Diana Farrell y Susan Lund (2007), *Desarrollo del potencial de los sistemas financieros de América Latina*, Consultora estratégica The McKinsey Quarterly, mayo.
- Arreaza, Adriana, Luis Castillo y Manuel Martínez (2006), "Expansión de crédito y calidad del portafolio bancario en Venezuela", BCV, *Serie Documentos de Trabajo*, 92, noviembre, Caracas.
- Arreaza, Adriana, María Amelia Fernández y María Josefa Mirabal (2001), "Determinantes del spread bancario en Venezuela", BCV, *Serie Documentos de Trabajo*, 32, junio, Caracas.

- Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt y María Martínez (2005), "Reaching out: Access to and use of banking services across countries", *Policy Research Working Paper Series*, 3754, The World Bank.
- Caballero, Ricardo J. y Arvind Krishnamurthy (2004), "Fiscal policy and financial depth", *NBER Working Paper Series*, 10532, mayo.
- Clemente, Lino y Puente, Alejandro (2001), "Determinantes del spread de tasas de interés en Venezuela", *Revista BCV*, 15 (2), Caracas.
- Federación Latinoamericana de Bancos (2007), *¿Qué sabemos sobre bancarización en América Latina? Un inventario de fuentes de datos y de literatura*, Informe Felaban, marzo.
- Hasan, Iftekhhar, Paul Wachtel y Zhou Mingming (2006), "Institutional development, financial deepening and economic growth: Evidence from China", *BOFIT Discussion Papers*, 12, Finlandia.
- Inoue, Takeshi y Shigeyuki Hamori (2010), "How has financial deepening affected poverty reduction in India? Empirical analysis using state-level panel data", *Institute of Developing Economies Discussion Paper*, 249, agosto.
- King, Robert G. y Ross Levine (1993), "Finance and growth: Schumpeter might be right", *Quarterly Journal of Economics*, 108 (3), agosto.
- López, Luis F. (1998), "Profundización financiera regional en Colombia"; con Texto, Colombia.
- Maldonado, Leonardo J. (2010), "Determinantes de la demanda de crédito de las firmas: Relaciones dinámicas de corto y largo plazo siguiendo la endogeneidad del dinero", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 16 (1), Caracas.
- Ngugi, Rose, Daniel Amanja y Isaya Maana (2009), "Capital market, financial deepening and economic growth in Kenya", *Centre for the study of African economies Conference*, marzo 22-24.
- Nzotta, Samuel M., Emeka J. Okereke (2009), "Financial deepening and economic development of Nigeria: An empirical investigation", *African Journal of Accounting, Economics, Finance and Banking Research*, 5 (5).
- Pérez, Felipe y Francisco Rodríguez (2001), "¿Por qué Venezuela tiene diferenciales de tasas tan altos?", *Revista BCV, Series Foros*, Caracas.
- Rousseau, Peter L. y Paul Wachtel (2005), "Economic growth and financial depth: Is the relationship extinct already?", *UNU-WIDER Conference on Financial Sector Development for Growth and Poverty Reduction*, Julio 1-2.

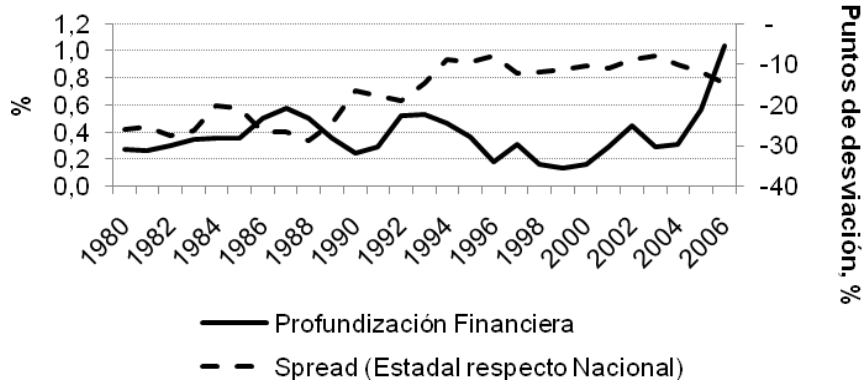
- Tobar, Paulina (2008), *Profundización financiera de la microempresa*, Informe anual de la Superintendencia de Bancos y Seguro de Ecuador, abril.
- Vargas Irausquín, Víctor (2008), *Avances de la bancarización en Venezuela*, Ponencia presentada frente a la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban), febrero.
- Vera, Leonardo (2003), "Determinantes de la demanda de crédito: Una estimación con un modelo mensual de series de tiempo para Venezuela", *Investigación Económica*, 62 (245), México.
- (2007), Alcances y retos de la bancarización en Venezuela, Ponencia presentada en el foro organizado por el Banco Central de Venezuela titulado "Bancarización y sistemas de pagos. Fundamentos para el crecimiento y bienestar social", mayo.
- Vera, Leonardo, Luis Zambrano y Andreas Faust (2000), "Evolución y determinantes del spread financiero en Venezuela", *Papel de Trabajo*, 2, Unidad de Investigación Económica del Banco Mercantil, Caracas.
- Vera, Leonardo y Raúl González (1997), "Quiebras bancarias y crisis financieras en Venezuela: Una perspectiva macroeconómica", 1ra. ed., BCV, *Colección Premio Ernesto Peltzer*, Caracas.

ANEXOS

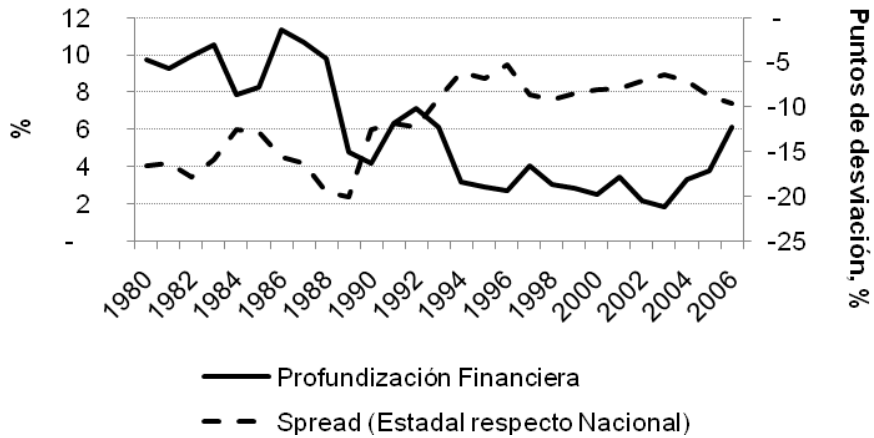
Anexo 1²²

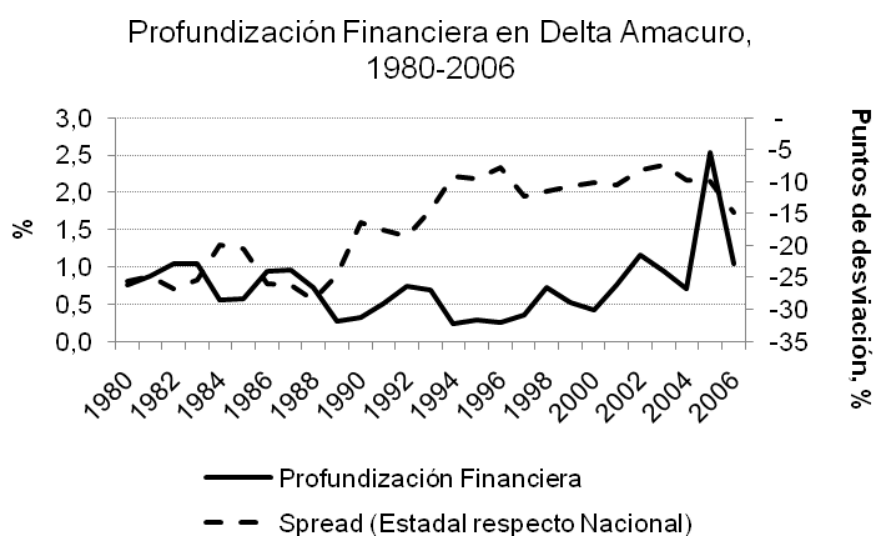
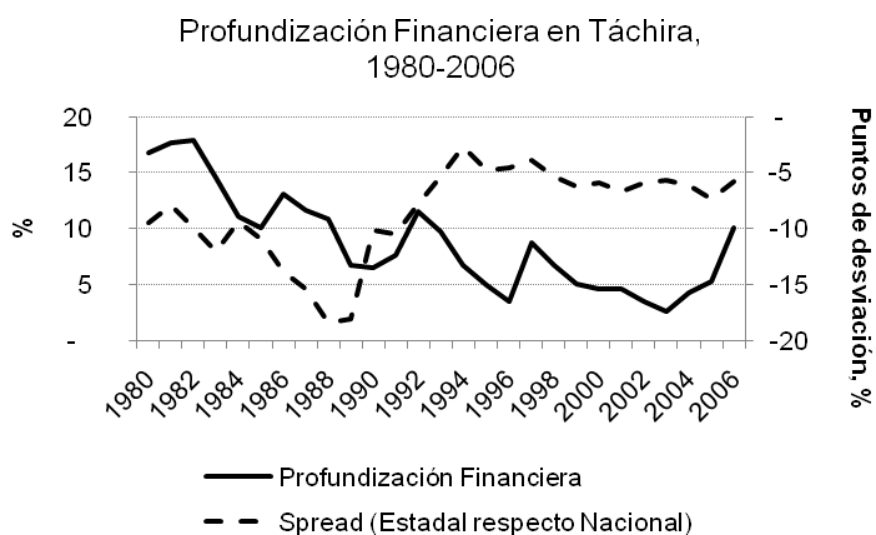
²² Gráficos ordenados desde el mayor ingreso per cápita hasta el del menor ingreso. Se excluyen los estados ya nombrados durante el estudio. Todos manejan como fuente: Sudeban y cálculos propios.

Profundización Financiera en Amazonas, 1980-2006

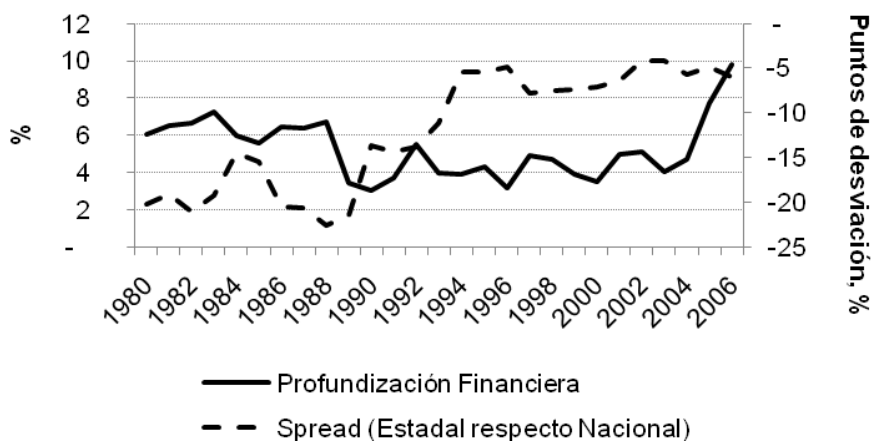


Profundización Financiera en Mérida, 1980-2006

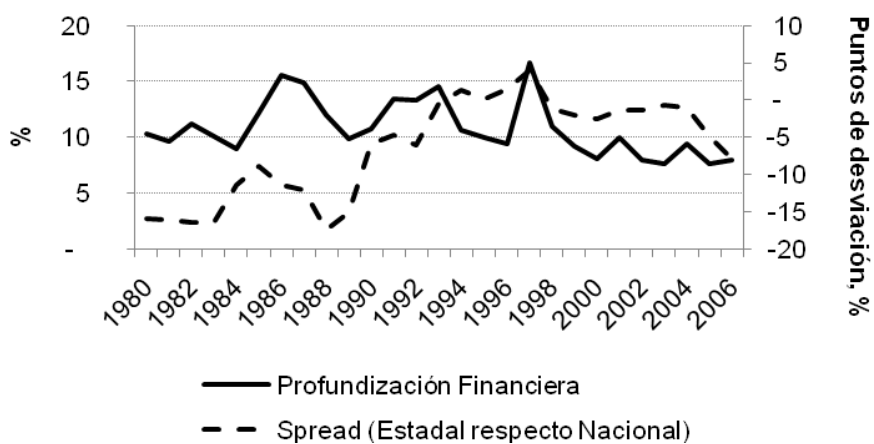


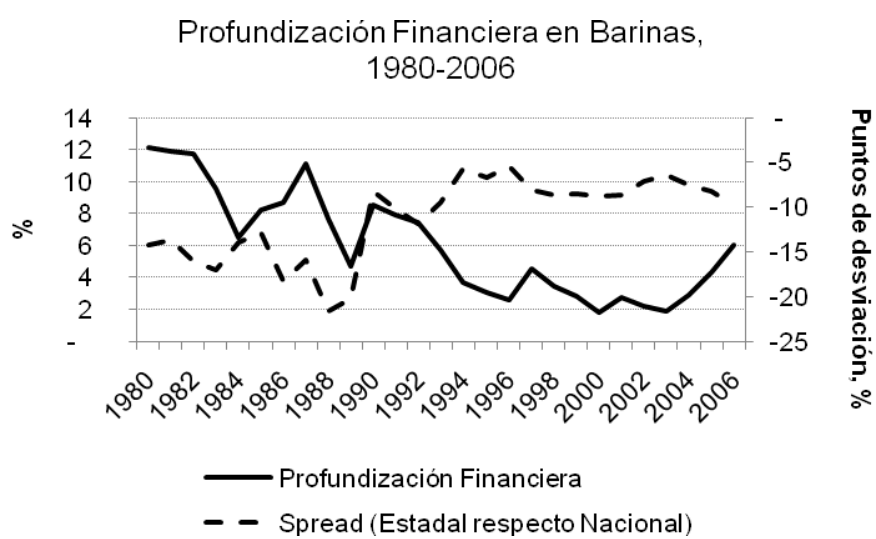


Profundización Financiera en Bolívar, 1980-2006

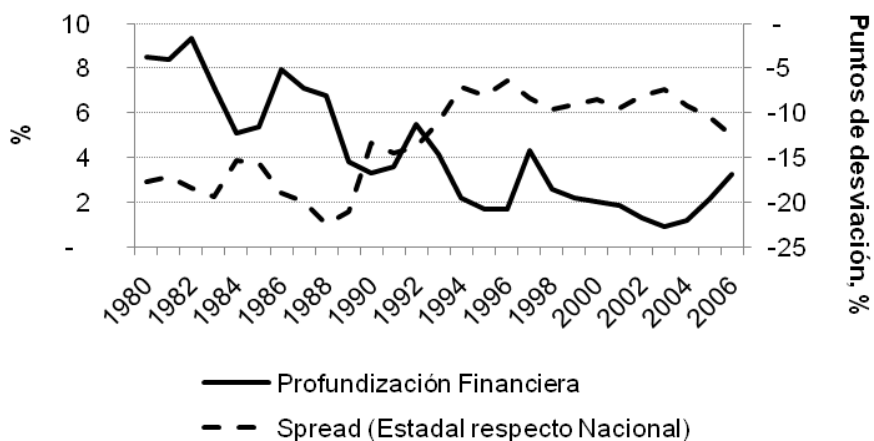


Profundización Financiera en Portuguesa, 1980-2006

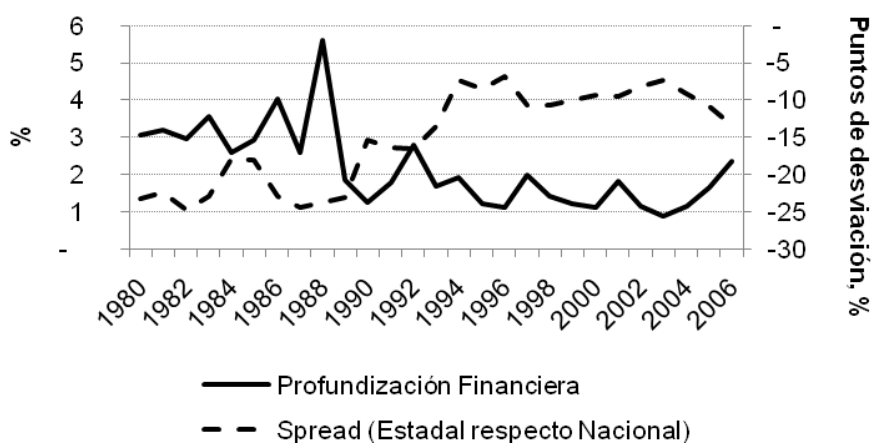


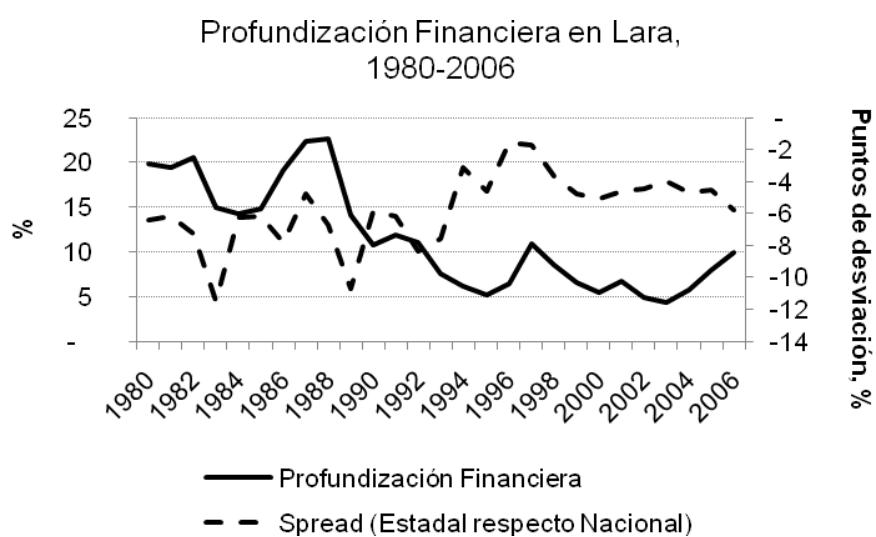
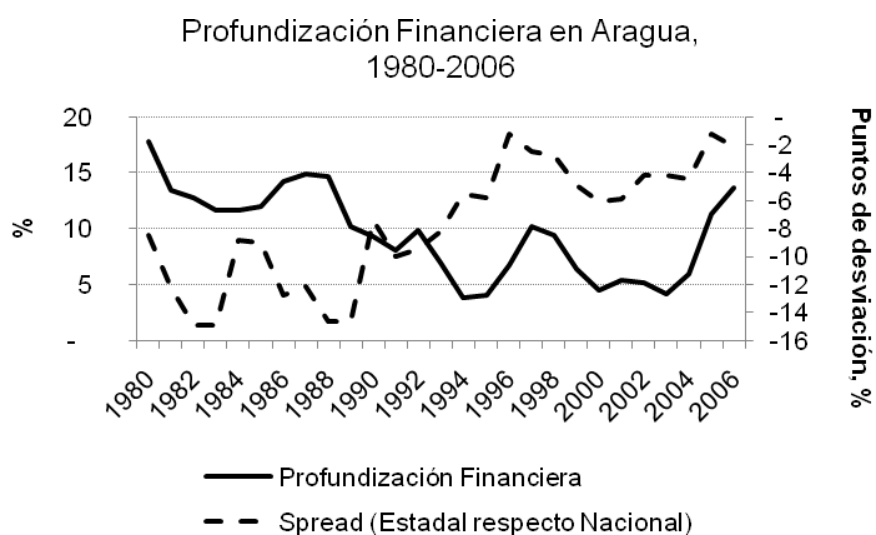


Profundización Financiera en Trujillo,
1980-2006



Profundización Financiera en Apure,
1980-2006





Anexo 2.

Desempeño de la profundización financiera estatal
respecto de la Nacional, 1981-2006

<i>Estado</i>	<i>1981-1985</i>	<i>1986-1990</i>	<i>1991-1995</i>	<i>1996-2000</i>	<i>2001-2006</i>	<i>Todo el Rango Temporal*</i>
Miranda	N/A	N/A	N/A	1.5	4.5	3.1
Dtto. Federal	N/A	N/A	N/A	-0.4	0.3	0.0
Carabobo	0.8	6.3	-0.1	0.8	0.9	1.7
Monagas	1.1	1.5	0.1	0.6	0.3	0.7
Anzoátegui	0.8	-0.2	0.4	0.8	0.7	0.5
Amazonas	0.0	0.2	0.0	0.1	0.1	0.1
Mérida	0.3	-1.8	0.5	0.6	0.7	0.1
Táchira	0.1	-4.3	0.1	1.7	0.7	-0.3
Delta Amacuro	0.0	0.1	0.1	-0.1	0.1	0.0
Bolívar	-0.3	0.1	0.7	0.6	0.9	0.4
Cojedes	0.1	0.2	0.6	0.3	0.2	0.3
Falcón	0.2	-2.1	0.5	1.1	0.2	0.0
Zulia	0.6	-4.2	0.8	0.1	0.4	-0.4
Portuguesa	1.6	-2.2	0.1	3.4	0.7	0.7
Guárico	0.7	11.2	1.3	0.9	0.0	2.7
Barinas	1.0	7.4	-0.3	1.0	0.6	1.9
Trujillo	0.6	-2.6	0.2	1.0	0.2	-0.1
Apure	0.0	-4.0	-0.1	0.4	0.4	-0.6
Aragua	1.6	2.4	0.5	1.3	1.1	1.4
Lara	1.4	10.6	-0.3	1.8	0.9	2.8
Nueva Esparta	1.5	-8.1	0.8	-0.2	1.2	-0.9
Sucre	0.5	-1.4	0.4	0.5	0.2	0.0
Yaracuy	0.3	-1.0	-0.1	0.5	0.3	0.0

* El cálculo de Miranda y Distrito Federal se realiza dentro del rango 1996-2006. Siendo N/A = No Aplicable el resultado para esos períodos.

Fuente: BCV, Sudeban y elaboración propia.

Anexo 3.

Elasticidad Crédito Estatal-Proxy PIB Estatal y Crédito Estatal-PIB Nacional, 1981-2006^a

Estado	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2006	Todo el Rango Temporal con cambios estatales*
Miranda	N/A	N/A	N/A	1.5 [1.0]	-82.3 [2.4]	-44.2 [1.8]
Dtto. Federal	N/A	N/A	N/A	1.3 [1.3]	0.7 [0.6]	1.0 [0.9]
Carabobo	-0.0 [5.2]	2.6 [1.7]	0.4 [0.5]	0.9 [0.9]	2.7 [1.7]	1.4 [2.0]
Monagas	-6.8 [13.5]	3.0 [2.3]	1.2 [1.1]	1.3 [1.3]	1.4 [1.2]	0.1 [3.8]
Anzoátegui	1.6 [7.2]	-2.8 [1.5]	0.9 [0.9]	1.7 [1.4]	1.5 [1.9]	0.6 [2.6]
Amazonas	3.5 [-17.0]	2.0 [2.5]	-2.8 [1.3]	0.9 [1.0]	3.0 [3.3]	1.4 [-1.6]
Mérida	0.3 [-0.6]	3.4 [2.0]	1.1 [1.1]	0.7 [0.8]	1.9 [2.3]	1.5 [1.2]
Táchira	0.4 [10.2]	2.6 [1.7]	1.1 [1.1]	1.9 [1.2]	1.7 [1.7]	1.6 [3.1]
Delta Amacuro	1.9 [1.4]	4.2 [3.1]	1.4 [1.6]	1.8 [2.4]	7.7 [3.2]	3.6 [2.4]
Bolívar	0.6 [-3.2]	1.3 [1.4]	1.3 [1.2]	0.8 [1.1]	3.3 [1.9]	1.6 [0.5]
Cojedes	-40.9 [16.5]	-12.0 [2.1]	1.8 [1.8]	1.4[0.9]	-4.2 [2.3]	-10.5 [4.6]
Falcón	1.9 [10.6]	0.9 [0.9]	1.4 [1.3]	2.2 [1.5]	1.5 [1.8]	1.6 [3.2]
Zulia	1.8 [14.9]	-0.5 [1.7]	0.8 [1.0]	1.0 [1.1]	1.6 [1.3]	1.0 [3.9]
Portuguesa	-2.1 [9.2]	2.2 [1.7]	1.0 [1.1]	41.8 [0.6]	1.1 [1.7]	8.5 [2.8]
Guárico	-1.0 [12.0]	-1.5 [4.5]	0.9 [1.0]	1.7 [0.5]	1.9 [1.9]	0.5 [3.9]
Barinas	0.6 [11.9]	1.7 [1.5]	0.3 [0.4]	0.3 [0.8]	1.9 [2.4]	1.0 [3.3]
Trujillo	2.4 [24.6]	-0.8 [1.9]	0.9 [0.8]	1.3 [1.5]	1.6 [1.3]	1.1 [5.8]
Apure	-1.1 [1.2]	0.8 [2.9]	1.4 [1.1]	1.0 [1.4]	0.0 [1.7]	0.4 [1.7]
Aragua	-0.2 [4.9]	2.0 [1.5]	0.6 [0.6]	2.7 [0.9]	2.4 [1.7]	1.5 [1.9]
Lara	-0.7 [16.9]	4.6 [1.9]	0.5 [0.6]	1.1 [0.8]	1.3 [1.9]	1.4 [4.3]
Nueva Esparta	4.9 [3.3]	1.4 [3.8]	0.9 [0.9]	1.6 [1.4]	5.7 [2.0]	3.0 [2.3]
Sucre	-0.2 [16.7]	1.4 [3.4]	1.1 [1.1]	1.1 [0.7]	1.5 [1.8]	1.0 [4.6]
Yaracuy	-2.4 [20.8]	6.1 [2.8]	1.3 [1.2]	0.6 [0.8]	2.7 [1.7]	1.7 [5.3]

^a La elasticidad del crédito estatal respecto del producto nacional se encuentra entre corchetes [], mientras que la otra elasticidad no.

* El cálculo de Miranda y Distrito Federal se realiza dentro del rango 1996-2006. Siendo N/A = No Aplicable el resultado para esos períodos. El caso de Miranda es particular, la alta elasticidad negativa se debe a la leve caída que experimentó la proxy del producto de ese Estado desde 2000 a 2001, aunado con un crecimiento importante de la profundización. Así como este hay otros casos, aunque relativamente pocos o marginales.

Fuente: BCV, Sudeban y elaboración propia.

LOS PROCESOS DE GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN ECONÓMICA: RETOS Y OPORTUNIDADES PARA EL MERCADERO INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS

Armando M. Jiménez R.¹
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

Resumen:

Los procesos de globalización e integración en su dimensión económica generan retos y oportunidades para las estrategias de las empresas en su inserción foránea y también en el mercado doméstico. Así, el análisis de estos procesos posee especial relevancia para la práctica de la mercadotecnia, debido al impacto extraordinario de la importación masiva de artículos que ejercen una presión competitiva y que puede desplazar con relativa facilidad a productos nacionales elaborados con tecnología inferior. Hoy más que nunca la planificación estratégica del mercadeo constituye una herramienta básica para el posicionamiento a cualquier escala. El principal objetivo de este artículo es analizar las oportunidades y retos del mercadeo internacional frente a la globalización y la integración económica. Aunque estos procesos son distintos por el ámbito geográfico al cual hacen referencia, ambos presentan fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas sobre todo para las empresas cuyo origen sea de países en desarrollo.

Palabras claves: Globalización económica, integración económica, mercadeo internacional, internacionalización de empresas.

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, la economía mundial se ha caracterizado no sólo por los avances tecnológicos sino también por los procesos de globalización e integración, quienes en su dimensión económica, son producto de numerosos acuerdos de libre comercio, lo que obliga a las empresas a comprender mejor estos paradigmas comerciales para poder formular estrategias coherentes y lograr el éxito frente a esta realidad.

Vender lo mismo y de la misma forma traerá como consecuencia un cambio significativo en las nuevas formas de gestión dentro de las empresas, todo ello enmarcado en la nueva corriente del mercado global, ya que la base de apoyo de este proceso es un alto nivel de competitividad.

La competitividad en este caso se refiere no sólo a la capacidad de las empresas de insertarse en los mercados de la macro unidad geográfica mundial,

¹ arjimenez@usb.ve / armandojim@cantv.net

sino también de posicionar cada vez más sus productos en los mercados mundiales. Así, el ciclo del producto se ve afectado por la penetración de los productos en un mercado cuya demanda crece permanentemente, gracias al proceso de globalización.

Por otro lado, la integración económica está orientada a la eliminación de las barreras económicas del comercio de bienes y servicios entre países y crear cada vez más mercados complementarios.

La eficiencia de la Integración se fundamenta en los beneficios de la expansión del comercio. Estos se derivan de las ventajas que ofrece un mercado ampliado al posibilitar una mayor eficiencia intraregional en la utilización de los recursos, mayores condiciones de competitividad y niveles generales de productividad superiores.

El tema de la globalización e integración cobra especial relevancia para la práctica de la mercadotecnia en cualquier economía del mundo, debido al impacto extraordinario de la importación masiva de artículos de primera categoría que ejercen una presión competitiva que puede desplazar con relativa facilidad a productos nacionales elaborados con tecnología inferior. Una práctica mercadológica deficiente constituiría la mayor fortaleza para los enemigos comerciales.

El principal objetivo de este artículo es analizar las oportunidades y retos del mercadeo internacional frente a la globalización y la integración económica; y aunque los procesos de integración y globalización son distintos por el ámbito geográfico al cual hacen referencia, también no es menos cierto que ambos presentan fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas sobre todo para las empresas cuyo origen sea de países en desarrollo.

Para lo señalado precedentemente, este artículo se ha dividido en las siguientes partes: primero se partirá del abordaje sobre la vinculación entre el proceso de globalización e integración económica con el mercadeo internacional; después se analizará el papel de las empresas frente a la globalización y la integración económica, posteriormente se analizarán los aspectos meramente mercadotécnicos de las empresas *vis a vis* la globalización e integración en su respectiva dimensión económica para finalmente presentar algunas consideraciones finales sobre el tema.

GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DEL MERCADEO INTERNACIONAL

El proceso de globalización económica consiste en operar con costos relativamente bajos como si el mundo entero o las regiones más importantes de las ciudades fueran una sola entidad.

Es considerar al mundo como mercado, fuente de insumos y espacio de acción, tanto para la producción como para la adquisición y la comercialización de productos. Así una de sus principales características, es que tiene como motor de crecimiento a un comercio internacional que se incrementa, teniendo como base de apoyo un elevado nivel de competitividad y que se centra en dirigirse a otras economías.

Como fenómeno de mercado, la globalización tiende a ser un proceso impulsor en la capacidad que tienen los actores de la economía global de mover bienes, servicios, dinero, personas e informaciones.

Los impulsores de la globalización en su dimensión económica representan las condiciones del mercado que determinan el potencial y la necesidad de competir con una estrategia y planificación a escala global. Básicamente se distinguen cinco factores impulsores, que son clasificados de acuerdo a un criterio de origen, para de esta forma ayudar a los administradores a identificarlos y manejarlos más fácilmente; estos son:

El primero de ellos es el mercado. Donde se depende del patrón de conducta del consumidor, de la organización y estructura de los canales de distribución y de la estrategia del marketing dentro de cada empresa. Así, por ejemplo, el crecimiento de canales globales y regionales; el movimiento para el desarrollo de una publicidad global; y el incremento de viajes, crean consumidores globales; organizaciones que se comportan como clientes globales y nivelación de estilos de vida y gustos. Un aspecto fundamental a analizar en este punto son los denominados factores psicosociales del consumidor.

En este sentido es relevante señalar que la decisión de compra del consumidor es el resultado de muchas influencias que lo mueven para realizar el acto de compra de un producto determinado. Los motivos psicológicos y secundarios son los más difíciles de medir puesto que existen más de quinientos posibles dimensiones de necesidades psicológicas que mueven a un consumidor típico a realizar una compra. Sin embargo, a continuación se presentarán algunos de los motivos que se traducen en necesidades psicológicas y que son necesarios para sopesar y medir la conducta del consumidor. Así las necesidades de identificación, placer, aprobación social, poder, privacidad, reconocimiento, búsqueda de

ayuda, protección y simpatía, diversión, afecto, libertad, prestigio, y distinción son sólo algunas de las necesidades psicológicas que utilizan las empresas para competir a escala mundial, ya que determinan las estrategias y la planificación de las compañías en la macro unidad geográfica mundial.

Como otro factor tenemos los costos, que dependen de las características del negocio, la innovación tecnológica, el desarrollo de economías escala, la mano de obra, el desarrollo del producto con respecto a la vida en el mercado, estos son factores determinantes para el desarrollo de ventajas comparativas y competitivas en lo relativo a los costos operativos. Aquí se hace necesario destacar las características del proceso "sourcing global". Éste ocurre cuando se compran mercancías y/o servicios de los vendedores situados en cualquier parte del mundo.

Si una compañía intenta reducir costos, mejorar el tiempo de entrega o acceder a materia prima barata, y a expertos, el sourcing global proporciona una alternativa atractiva. Más bien las organizaciones deben utilizar este proceso para el desarrollo de ventajas comparativas y competitivas; desarrollar una estrategia global del sourcing y la construcción de las relaciones y de la infraestructura del proyecto para apoyarla traerá capacidades realzadas, proyectos más lisos y el mayor control del destino de la organización.

Como tercer factor impulsor podemos encontrar los aspectos gubernamentales que son determinados por las leyes que dicten los gobiernos de las distintas naciones, así, podríamos hablar de la reducción de barreras no arancelarias; la creación de bloques comerciales; la privatización de empresas antes dominadas por el estado.

Otro factor impulsor es el competitivo. Éste depende de las estrategias de las empresas y demás actores y agentes económicos. Aquí podríamos mencionar el aumento continuo del volumen del comercio mundial; la conversión de países en entes político-económicos cada vez más competitivos; la aparición de nuevos competidores resueltos a volverse globales; aumento de compañías que se globalizan en vez de mantenerse locales; el aumento de la formación y preparación para alcanzar estrategias.

Como quinto factor impulsor tenemos a la globalización de los mercados financieros; la mayor facilidad para viajes comerciales, la revolución de la informática y de las comunicaciones. Cada vez tenemos un mundo más interconectado.

Los impulsores son en su mayor expresión parte incontrolables para el negocio mundial pues cada mercado tiene su nivel potencial de globalización que se determina por impulsores externos; es decir, cada grupo de impulsores es

distinto para cada mercado y también puede cambiar con el tiempo. Por consiguiente, unos mercados tienen mayor potencial que otros y ese potencial también varía, ya que depende de variables muy heterogéneas como: nivel de educación, ingresos, capacidad tecnológica, etc.

Con respecto al proceso de integración económica podemos encontrar que las ventajas más obvias proceden de la intensificación del comercio entre los países asociados al esquema de integración. Entre las más importantes se pueden señalar:

1. El libre comercio, lo cual implica tener acceso a mayores posibilidades de oferta y de demanda.
2. Mejor asignación de los recursos.
3. Mayor competencia; que además del efecto pro-competitivo, sirve para eliminar la ineficiencia.
4. Mayor aprovechamiento de las economías de escala, en el marco de mercados más amplios
5. Posible aumento en la tasa de crecimiento económico de los países, fruto de la ampliación del mercado y por ende del aumento de las oportunidades de inversión.
6. Mejor satisfacción de las preferencias de los consumidores o de su preferencia por la variedad, con una mayor diversificación en la oferta de los productos y servicios.
7. Armonización arancelaria.

Es importante mencionar que para que las ventajas descritas anteriormente se puedan materializar, nos debemos encontrar frente a esquemas de integración positivos, entendiendo por éstos, aquellos donde el comercio exterior de los países se encuentra dentro de los miembros del esquema, que exista armonización de políticas macroeconómicas y donde se de un comercio leal entre los miembros.

En lo referente a los aspectos negativos de la integración, los principales son los que se derivan de la desigual incidencia sobre sectores productivos y grupos, así como los ajustes, costosos y a menudo dolorosos, que la reordenación del aparato productivo puede originar en cada caso.

En este sentido, la magnitud y distribución de estos ajustes costosos dependerán críticamente de las condiciones de flexibilidad de cada economía en particular. Los beneficios de un proceso de integración pueden verse seriamente

disminuidos si no existe la suficiente respuesta de los flujos de inversión y producción ante las nuevas condiciones económicas determinadas por la liberalización comercial.

Otro de los aspectos negativos o desventajas de la integración, es la adopción de estrategias muy agresivas, así como también, la no celebración de acuerdos de comercios lo cual podría implicar un importante costo de exclusión; ya que dicho costo conduciría a un deterioro de los términos de intercambio del país del cual se trate, y así puede verse disminuido el poder de negociación de dicho país con el resto del mundo.

LAS EMPRESAS FRENTE AL FENÓMENO DE GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La creciente globalización e integración de los mercados y el cambio tecnológico caracterizan macro unidad geográfica de hoy. Los gerentes enfrentan nuevos retos cada día; competencia global, innovaciones y cambios tecnológicos, complejas fuerzas sociales por lo que las compañías requieren de gerentes con capacidad para mantener e incrementar la satisfacción de los clientes, la participación de mercado y las utilidades. Estos nuevos procesos ya están exigiendo que se tomen en cuenta nuevos patrones al momento de desarrollar una estrategia empresarial, es decir, los cursos de acción y aplicación de los recursos de la empresa con el propósito de alcanzar los objetivos determinados, que arrojen unos resultados positivos.

Existen nuevas pautas a las cuales deben ajustarse las compañías del mundo para adecuarse a los procesos de globalización e integración económica. Según autores como Garaicoechea y Jiménez (2008), Gultinam (1998), Kotler (1996), Yip (1993), algunas de las pautas más importantes a seguir para las empresas que pretenden sobrevivir en el actual orden económico pueden ser:

1. Orientación de la empresa frente a la fuerte competencia interna con los productos importados libremente y otras deberán orientarse a la exportación, por ende a un esquema más competitivo. Esto implica que los sistemas de operación adquieran una especialización y automatización, acompañados de una tecnología avanzada que les permita ser más ágiles y eficientes además de mantenerse dentro de la revolución tecnológica y los cambios que lo señalado implica.
2. Introducir los conceptos de calidad y servicios que encaminen a las compañías a la búsqueda incesante de la calidad en todas las actividades que realiza una empresa y competir en un mercado donde sus nuevos clientes buscan unos bienes y servicios que cumplan con los valores que ellos de-

sean, sin importar de donde provengan o donde se han creado. De allí la importancia del proceso de "sourcing global" señalado anteriormente.

3. Debido al gran avance de la tecnología y su rápida dispersión las compañías deben asociarse hasta con sus propios competidores como forma de mantenerse actualizados².
4. Las empresas deben ser más ágiles y eficientes en todos sus procesos, ya que los incesantes cambios en la economía mundial, provocan desvíos en el comportamiento del mercado. Mientras más rápido las empresas pueden cambiar su rumbo hacia donde se dirige el mercado, en mejor posición estarán para seguir compitiendo, lo cual implica: que los mecanismos de planeación, organización y control sean lo suficientemente flexibles para permitirles adecuarse a las nuevas condiciones imperantes, o que las empresas deberán orientarse hacia el futuro, con una mentalidad a largo plazo y con una estrategia de carácter ofensivo, orientadas al crecimiento, por medio de la innovación y el cambio³.

Es relevante señalar que para el desarrollo de estrategias globales se requiere una serie de cualidades, de forma tal que éstos puedan ofrecer ventajas competitivas respecto a otras empresas. Yip (1993) señala los siguientes aspectos: organización, capacidad financiera y experiencia de la empresa, para así poder implementar la condición de ventaja competitiva.

La globalización de las empresas puede causar gastos administrativos cuantiosos por el aumento de coordinación y por la necesidad de informar, e incluso por el aumento de personal. La globalización también puede reducir la eficacia de la administración en cada país si la excesiva centralización perjudica la motivación local y hace bajar la moral. Una empresa sufre una desventaja estratégica global si emplea una estrategia menos globalizada que el potencial que ofrece su mercado.

ASPECTOS MERCADOTÉCNICOS DE LA EMPRESA FRENTE A LOS PROCESOS DE GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN DE LOS MERCADOS

El mundo como mercado globalizado e integrado es una realidad establecida y creciente, este a su vez es producto de la búsqueda de la satisfacción de los deseos del hombre. Para adecuarse a estos procesos, las empresas que decidan operar en mercados internacionales necesariamente deberán enfocar su mercadotecnia de nacional a internacional; pues las empresas que han logrado

² Para ampliar este planteamiento se recomienda consultar Pérez (1998).

³ Para ampliar sobre este planteamiento se recomienda consultar Durán (2001).

un gran éxito en el marketing nacional no tienen seguridad alguna de que también lo consigan en los mercados internacionales. Un desempeño satisfactorio en ellos requiere: Conocer el ambiente del mercado internacional y determinar cuáles métodos gerenciales y elementos de la mezcla del marketing a nivel nacional han de transferirse directamente a los mercados internacionales, cuáles hay que modificar y de cuáles se prescindirá.

Se dice que una organización posee mercadeo internacional si sus productos se comercializan en dos o más países. Para esto, se hace necesario descubrir las necesidades y deseos de los diferentes mercados internacionales para poder satisfacer los mismos, analizar las preferencias de los consumidores, así como las decisiones de producción, todos estos elementos son tareas designadas al mercadeo internacional.

Empero, este concepto, no sólo abarca vender productos, sino que también comprende el conjunto de acciones necesarias para la expansión de la empresa hacia el extranjero. Este mercadeo, toma en cuenta, que cada mercado posee sus propias características y niveles de competencia distintos, es por esta razón, que se dice que el mercadeo internacional, no debe actuar como un instrumento único e idéntico para operar en cualquier mercado exterior.

Se debe destacar que el libre flujo de información, bienes y servicios va dotando a los consumidores de un poder internacional convirtiéndolos así en "ciudadanos del globo", lo que trae como consecuencia la creación de estrategias y organizaciones globales que puedan satisfacer las necesidades de este "mundo sin fronteras", surgiendo así una mercadotecnia global.

Un negocio hace mercadotecnia global cuando usa en distintos países el mismo o parecido enfoque o contenido para uno o más elementos de la mezcla de marketing; pero el marketing global no significa estandarización del proceso del mismo. Todo elemento de la mezcla de marketing es susceptible de globalización: diseño del producto, posicionamiento del producto y de la marca, marca registrada, empaque, precio, estrategia publicitaria, ejecución de la publicidad, promoción y distribución. Lo mismo que otras palancas de globalización, la mercadotecnia global también puede ser flexible. Un negocio puede hacer que determinados elementos de la mezcla de marketing sean más globales que otros.

Así, la mercadotecnia global puede variar también en cuanto a cubrimiento geográfico. Pocos son los programas de mercadotecnia global que pueden aplicar en forma realista a todo el mercado mundial. En la estrategia global, la clave es encontrar el mejor equilibrio entre adaptación local y estandarización global. El término "marketing global" no significa adhesión ciega a la estandarización de todos los elementos del marketing por sí mismo, sino un enfoque global distinto

para desarrollar la estrategia y los programas, en el cual se combine la flexibilidad con la uniformidad.

Analizando lo descrito en los párrafos anteriores se puede expresar que la mercadotecnia global puede alcanzar una o más de las cuatro categorías principales de beneficios potenciales de la globalización como pueden ser:

- **Más preferencias de los clientes.** La mercadotecnia global contribuye a crear reconocimiento universal, lo cual aumenta la preferencia de los clientes mediante el refuerzo. Un mensaje uniforme, sea que se comunique por medio de la marca registrada, del empaque o de la publicidad, refuerza su conciencia, su conocimiento y su actitud respecto del producto o servicio.
- **Mayor eficacia competitiva.** La mercadotecnia internacional puede aumentar la eficacia competitiva, concentrando los recursos en un número menor de programas lo cual aumenta en gran medida el poder competitivo de los esfuerzos de mercadeo.
- **Reducción de costos.** En la mercadotecnia global, la reducción de costos proviene de economías tanto en trabajadores como en materiales. Hay fuentes globales de recursos por lo que los gastos de personal se reducen cuando se consolidan las funciones de marketing en múltiples países y se eliminan duplicaciones de actividades. Los costos de materiales se economizan por que se globalizan los anuncios publicitarios, lo mismo que el material de promoción e impresión de empaques.
- **Mayor eficacia de los programas.** Un aumento de eficacia de los programas es el mayor beneficio de la mercadotecnia global, de modo que un programa de internacionalización que supere las objeciones locales y permita la difusión geográfica de buenas ideas de marketing, puede realzar el promedio de eficacia de los programas en todo el mundo.

Las alternativas que se han venido dando en la manera básica de operar de las empresas provocadas por los procesos de globalización e integración en su dimensión económica, han hecho que éstos consideren al mundo como su nuevo mercado, dentro del cual tienen que desarrollar todas sus actividades y operaciones.

En consecuencia las empresas deben de conocer o desarrollar experiencias a nivel mundial, pero no menos cierto es que deben de analizar si su estructura organizacional les ayudará a mantenerse en un mundo cada vez más cambiante. Es por esto, que al decidir penetrar en un país extranjero, los directivos de las

empresas deben seleccionar la estructura organizacional más idónea que les permita no sólo adecuarse sino también mantenerse frente a estos procesos⁴.

Condiciones que analizar en operaciones en mercados extranjeros

Las estrategias usadas para poner en marcha un programa de mercadeo internacional regularmente son bastantes diferentes de las estratégicas respecto al grado de participación organizacional para operar en cada mercado extranjero. Las operaciones en el mercado internacional son más complejas y es que existen una serie de factores muy peculiares en torno a cada mercado; cada país es diferente a otro en sus condiciones tanto económicas como políticas así como las características culturales de cada nación. Es por esto que se hace necesario un análisis de dichos factores antes de decidir la forma de inserción en los mercados internacionales.

En este orden de ideas existen tres ambientes cuyo análisis es fundamental para la inserción de un producto en los mercados internacionales. En este sentido conviene, a los efectos de este artículo, señalar los siguientes:

1) Ambiente económico

Es aquí donde se deben analizar la estructura económica y la distribución del ingreso. Al hablar de estructura económica nos referimos básicamente a la etapa de desarrollo en que se encuentre el país y el grado de industrialización, lo cual ayudará a determinar los tipos y características de los productos que se pueden comercializar, así como también, las cantidades que puede absorber el mercado, dependiendo de la capacidad de compra de los distintos estratos. Así, el conocer los tipos de estructuras económicas, permite tener una noción de las principales peculiaridades de consumo de los países en sus diferentes etapas de desarrollo y es que, en la medida en que se conozcan las principales características de consumo, se tendrá una idea más clara de las actividades de mercadeo que se llevarán a cabo.

El segundo factor económico es la distribución del ingreso que tiene que ver directamente con el poder de adquisición o de compra de una población deter-

⁴ Jiménez, Armando (2007) desarrolla los conceptos y características de la nueva cultura empresarial, que está vinculada a la estructura organizacional que se considera deben tener los actores y agentes económicos, para adaptarse a una economía mundial cada vez más interconectada. Para ampliar esta idea se puede consultar Amorós (1999) y Jiménez (2007).

minada. En los países que tienen un alto nivel de desarrollo, la distribución de la renta es de vital importancia para la aplicación de un programa de mercadeo internacional ya que, en la medida en que esta distribución se hace más equitativa, un mayor número de personas se incorporan al mercado de consumo y las oportunidades de marketing se incrementan.

2) Ambiente político

El comercio entre naciones resulta más complejo que el local, debido a las barreras no arancelarias⁵ que se puedan encontrar. El grado de actividad económica que una nación posee en los mercados internacionales depende en gran parte de las actividades y políticas económicas internacionales que ejecuta el gobierno de dicho país. Lo cierto es que las influencias políticas pueden obedecer a diversas razones, como pueden ser: la protección de las empresas nacionales con tal de asegurar el empleo, las contribuciones o impuestos en muchos casos tienen como objetivo el logro de cierta estabilidad económica, en otros casos se imponen para aumentar la recaudación de fondos públicos. En cualquiera de los casos, el gobierno al adoptar una política fiscal, debe estar consciente de que el dinero que se recauda en contribuciones tiene un impacto sobre las actividades económicas del país.

3) Ambiente cultural

Aunque la selección es una expresión individual, cada persona es producto de la cultura en que vive. Las reacciones y los hábitos de compra del consumidor pueden tener un carácter individual, pero se encuentran fundamentalmente matizados por las numerosas fuerzas que lo rodean. Por consiguiente, la estrategia de mercadeo debe estar de acuerdo con los valores de la cultura, la tradición, el nivel de educación, los usos y costumbres de la población; todos estos son algunos de los principales factores a considerar para un programa de mercadeo internacional.

Para realizar una acción de marketing eficaz, el mercado global tiene que ser dividido en una serie de submercados, o de grupos significativos de compradores o de posibles compradores, de manera que, mediante una mejor adecuación de las acciones a las condiciones particulares de cada uno de estos grupos,

⁵ Estas barreras no arancelarias son características finiseculares del siglo XX y *ab initio* del siglo XXI, y consisten en la aplicación de permisologías, y demás barreras administrativas que impidan el libre acceso de los bienes y productos al país receptor.

se puede lograr la plena satisfacción de sus necesidades y obtener un mayor rendimiento de los recursos empleados por la empresa.

Así por ejemplo, la segmentación del mercado total en submercados o grupos significativos de compradores o posibles compradores, se lleva a cabo según ciertos criterios que permiten agrupar a los distintos integrantes del mercado, en función de algunas características comunes.

El mercado meta o mercado objetivo, lo constituye el grupo o los grupos seleccionados dentro de los mercados básicos, hacia los cuales se encauzarán todas las actividades del marketing relativas a la promoción y venta del producto o servicio. La empresa puede seleccionar su mercado meta dentro del mercado consumidor, o de los mercados industriales o intermediario, según sea el caso, empleando para ello criterios de segmentación como son: conductuales, psicográficos, socioeconómicos, entre otros.

Una vez examinado el ambiente de un mercado internacional, la empresa está lista para diseñar una mezcla de marketing que satisfaga las necesidades de los consumidores y logre los objetivos de la organización.

Para esto es preciso modificar las prácticas nacionales o bien reemplazarlas totalmente en el marketing internacional. Desde el punto de vista teórico existe una oportunidad de mercado en cualquier momento y en cualquier lugar que haya una persona o empresa con una necesidad que satisfacer, empero, en la realidad, la oportunidad de una compañía es mucho más limitada, por lo tanto, la elección de un mercado objetivo, requiere de la evaluación de las oportunidades disponibles para la organización; pues la demanda se determina mediante la capacidad de compra y el comportamiento y hábitos de consumo de la población dada.

En el análisis de los mercados es donde se observa con más claridad la influencia de las variables socioeconómicas y culturales. Al analizar los elementos culturales se deben tener en cuenta: La familia, costumbres y religión, educación, diferencias idiomáticas, situación política, competencia internacional, medios gubernamentales, sociedad y cultura.

Una vez que se ha seleccionado el mercado en el cual se espera desarrollar las operaciones, el primer paso en el proceso de planificación de las actividades consiste en la planeación del producto. Éste, es el punto de partida de toda actividad de marketing, ya que es imposible fijar precios, buscar canales de distribución o hacer planes de promoción sin que haya definido previamente las especificaciones de productos que serán ofrecidos en el nuevo mercado.

En el enfoque de marketing, el producto es visto como un conjunto de atributos que satisfacen la demanda del consumidor (Kotler, 1996). El producto no sólo tiene que ser capaz de satisfacer las necesidades, los requerimientos y los deseos del consumidor al cual va dirigido, sino también, estar al alcance de las posibilidades económicas de dicho consumidor y contar, además, con fuerza competitiva frente a las ofertas de la competencia.

De lo señalado *supra* se desprende que el mercadeo internacional debe considerar que no todos los productos son globales y que se hace necesario al diseñar una política de nuevos productos, analizar los problemas económicos, comerciales, técnicos y culturales de cada país, ya que al conocer las dificultades de cada mercado pueden ser satisfechas sus necesidades sin tener que sacrificar la personalidad de la compañía, obteniendo así todo lo que desean.

Si dicho producto es capaz de satisfacer las necesidades de los clientes, está al alcance de las posibilidades económicas de éstos y tiene fuerza competitiva, evidentemente será un producto posicionable en el mercado.

Por otra parte, la determinación del precio es otro de los aspectos fundamentales en el proceso de la planeación del producto. Es una de las tareas esenciales y de más responsabilidades que corresponde a la gerencia ya que el precio representa un obstáculo al consumo. De aquí, la importancia de que la empresa desarrolle o implemente una estrategia sensata de precios tomando en consideración los requerimientos de la empresa y las circunstancias del mercado.

La política de precio escogida por la empresa, puede hacer que ésta obtenga buenos resultados a pesar de la situación que prevalezca en el mercado.

El método más apropiado para la fijación del precio en la operación de mercadeo internacional es el orientado hacia la demanda; y más concretamente, el orientado hacia el precio de mercado existente en aquellos países hacia los cuales se pretende penetrar.

En la práctica, la fijación de precio exige, por un lado, conocer los niveles de precios existentes en el mercado al cual va a penetrar el producto, y por otro, un conocimiento de los costos básicos de producción.

El precio de mercado determina el nivel de precio aceptados por el consumidor promedio y se constituye, por tanto, en el límite superior del precio de venta; los costos de producción son los que establecen el límite inferior del citado precio.

Lo importante es tomar en cuenta que la diferencia existente entre los costos del producto y el precio del mercado será la que determine el margen dentro del

cual la empresa tendrá que fijar el precio de venta de su producto, para que éste no sólo se adecue a las posibilidades económicas del consumidor, sino que además tenga fuerza competitiva frente a las ofertas de la competencia y cubrir los costos administrativos y comerciales, más los gastos en que se incurran en el proceso y se pueda lograr así el porcentaje de beneficio deseado en la operación.

En este orden de ideas resulta relevante señalar que, la distribución del producto en operaciones de marketing internacional es un asunto muy complejo, en virtud de las distintas formas y características que puede adquirir, para un mismo producto, en los diferentes mercados.

Un canal de distribución en términos generales, es una estructura formada por la propia organización de venta del productor, más las organizaciones de venta individuales de cada uno de los intermediarios que participan en el proceso de comercialización, mediante el cual el producto o el servicio son transferidos al consumidor o al usuario final.

En otras palabras, es una estructura compleja, que se inicia desde el productor en el país en el cual éste está instalado, y llega hasta el consumidor o el usuario final, según sea el caso, en el país donde éste último reside.

La distribución en las operaciones de marketing internacional exige el establecimiento de una estructura que permita, en primer lugar, introducir el producto en el país en el cual será comercializado y en segundo lugar, una vez introducido, ponerlo al alcance del consumidor o del usuario final, para que éste pueda adquirirlo.

Tales exigencias son cubiertas, en el primer caso, por los métodos de exportación y en el segundo, por los canales internos de distribución, los cuales, al integrar la estructura de distribución conforman lo que se conoce en el mercadeo internacional como el canal total de distribución, es decir, el canal que permite que el producto llegue desde el productor hasta el consumidor final, en cualquier punto que éste último se encuentre, en los distintos mercados globales.

Según sea el producto o el servicio de que se trate, y la forma en que éste será comercializado, pueden requerirse diferentes tipos de acciones promocionales, las cuales pueden cambiar incluso en los diferentes niveles del sistema de distribución seleccionado, a medida que el producto o el servicio se desplace desde el fabricante o el productor hasta el consumidor o usuario final.

La promoción es un elemento fundamental en el plan de marketing pues se ocupa de todos los problemas relativos a la comunicación entre la empresa y sus compradores, sean éstos intermediarios, consumidores o usuarios finales.

En relación con este aspecto particular del marketing, Kotler (2004) indica que es necesario que la empresa coordine todos los canales de comunicación para transmitir un mensaje claro, convincente y coherente sobre la empresa y sus productos.

La actividad promocional desarrollada por la empresa constituye el soporte sobre el cual se llevan a cabo las operaciones de venta en el mercado considerado.

Todo programa promocional se desarrolla a partir de las informaciones básicas referentes al producto, los mercados en los cuales será comercializado y, la situación particular bajo los cuales se desarrollarán las acciones.

Analizando todos los elementos de mercadeo internacional señalados precedentemente y vinculándolo a las características de la macrounidad geográfica mundial, se puede expresar que en los procesos de globalización e integración en su dimensión económica, existen un número creciente de empresas que operan en mercados donde la competencia es global o regional, pero que en definitiva, es cada vez más creciente.

Las estrategias internacionales conciernen, de hecho, a todas las empresas, que estén activamente comprometidas en los mercados extranjeros o no. Las empresas deberán internacionalizarse mediante la expansión internacional de actividades y adaptación de la estrategia básica.

Los objetivos perseguidos en una estrategia internacional pueden ser variados:

- Diversificar el riesgo comercial, apoyándose sobre clientes operando en entornos económicos diferentes y conociendo coyunturas más favorables.
- Ampliar la demanda potencial, lo que permite realizar un volumen mayor de producción y obtener así resultados superiores gracias a las economías de escala realizadas.
- Alargar el ciclo de vida del producto implantándose en mercados que no están en el mismo nivel de desarrollo y en los que la demanda global está en expansión, mientras que está en fase de madurez en el mercado doméstico de la empresa.
- Reducir sus costes de aprovisionamiento y de producción explotando las ventajas comparativas de los distintos países.
- Protegerse de la competencia, por una parte diversificando sus posiciones, y por otra vigilando las actividades de los competidores en los otros mercados.

A los fines de este esfuerzo investigativo, se debe señalar que a nivel de gestión, los cambios del entorno implican todo un reforzamiento del marketing en la empresa.

Para poder hacer frente a los nuevos desafíos del entorno económico, competitivo y socio-cultural, las empresas deben renovar sus opciones básicas. Este reforzamiento del mercadeo en la empresa implica, entre otras cosas, la adopción de las nuevas prioridades siguientes:

- Un interés sistemático por las actividades de la competencia y la adopción de estrategias dirigidas a desbaratar las acciones de los competidores prioritarios.
- La adopción de estrategias de desarrollo diferenciado por segmento y productos-mercado, basadas en un análisis preciso de las expectativas de los compradores, enfrentando a nuevos problemas.
- El reorientarse hacia actividades de mayor valor añadido, susceptibles de dar una ventaja competitiva defendible frente a los nuevos competidores.
- Un control creciente de las implicaciones económicas y financieras de la gestión de marketing, que muy a menudo carece de rigor en sus procedimientos de decisión.
- La adopción de sistemas de predicción que deben completar los sistemas de previsión, para hacer frente a la turbulencia del entorno.
- Un reforzamiento de la vigilancia de la estructura de la cartera de actividades, con la preocupación de mantener un equilibrio entre los objetivos de crecimiento y de rentabilidad.
- La toma de conciencia de la necesidad para la empresa de organizar el diálogo con su entorno social, político y cultural en el marco de una óptica de marketing social; es una orientación de gestión que reconoce que la tarea prioritaria de la organización es estudiar las necesidades y deseos de los mercados objetivos y satisfacerlos de una manera más eficaz que la competencia, pero también de una forma que mantenga o mejore el bienestar de los consumidores y de la colectividad.

Para la gerencia de marketing, los cambios del entorno implican un reforzamiento de la mercadotecnia estratégica en la empresa. Para poder hacer frente a los desafíos del entorno económico, competitivo y sociocultural, los ejecutivos de mercadotecnia deben buscar la renovación de las estrategias en las diferentes alternativas. Este reforzamiento implica la adopción de nuevas prioridades.

CONSIDERACIONES FINALES

Podemos afirmar que los procesos de globalización e integración inciden de manera positiva en la economía por la misma tendencia continua de la internacionalización de los factores de producción.

Dada esta tendencia, los países en desarrollo, pueden influir en el ámbito internacional aprovechando las ventajas de los procesos de globalización e integración en su dimensión económica.

Así se tiene la posibilidad de la internacionalización de empresas concertando alianzas estratégicas a nivel externo y reforzando las políticas e instituciones a nivel interno.

Por otra parte, dado los cambios que se producen en la economía mundial, ningún país puede quedarse aislado, ya que existe la tendencia a la formación de bloques económicos, donde las empresas puedan colocar el excedente de su capacidad productiva.

Una ventaja que las empresas adquieren de la globalización y los procesos de integración, está determinada por el concepto de especialización de la producción en aquellos bienes que nos producen ventajas comparativas frente a otros países, esto unido a un proceso de producción eficiente nos permite insertarnos en el mercado internacional vendiendo nuestros productos y comprando otros producidos externamente que son demandados costosos para el mercado interno.

Además de las ventajas expuestas pueden citarse otras tantas que presentan los esquemas de integración vigentes, entre éstas se presentan como saldo a favor las siguientes:

- Una mayor interconexión de los mercados lo cual permite a las empresas una mayor circulación de sus productos, personas y servicios.
- Mejor comunicación, mediante la creación de nuevos marcos de relaciones internacionales con miras a maximizar el crecimiento y las ganancias.
- Adaptación inducida de las estructuras productivas a los flujos de comercio del mercado integrado, y
- Generación de economía externa capaz de contribuir al desarrollo industrial y comercial.

La apertura de las fronteras, la regulación de las leyes arancelarias y su internacionalización, han convertido a los mercados que antes eran locales en

grandes bloques comerciales. Esta apertura pronto va a producir la salida del mercado de todas aquellas empresas que son manejadas de forma ineficiente.

Las organizaciones de hoy día deben modificar sus estrategias locales y visualizarlas hacia una perspectiva global, adecuando sus productos o servicios a las exigencias del mundo de hoy y adoptando una actitud de flexibilidad ante los cambios que se avecinan, para así minimizar sus costos y maximizar los beneficios que se pueden obtener de dicho cambio.

La globalización de los mercados requiere de la participación de personas capaces de analizar y diseñar mecanismos orientados al mejoramiento administrativo y al incremento de la calidad de los bienes y servicios que se produzcan o comercialicen en el país.

Las empresas actualmente enfrentan un considerable reto al adoptar nuevos conceptos de estrategias tanto internacionales como globales, todo con el fin de sobrevivir la batalla mercadológica que se registra en todo el mundo. La respuesta correcta sería que las empresas aprendieran a penetrar en los mercados extranjeros y elevaran su competitividad pues mientras más se demoren las empresas en internacionalizarse, mayor será el riesgo de quedar fuera de los crecientes mercados por lo que la mercadotecnia tiene en este momento una importancia vital para la supervivencia y desarrollo de las empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amorós, Joan (comp) (1999), *La nueva cultura empresarial, una respuesta audaz a los retos del siglo XXI*, Marcombo Boixareu Editores, Barcelona, España.
- Cordoba, Zuloaga, Jaime (1997), "La competitividad y la internacionalización de la economía colombiana", *Revista Uconal*, No. 120.
- Coya, Rosario *Internacionalización: Globalización de los mercados*, www.epasa.com/El_Panama_America/archive/101697/finance2.html (Consultado 22-10-2010).
- Durán, Juan (2001), *Estrategia y Economía de la empresa multinacional*, Pirámide, Madrid.
- Garaicoechea, Manuel Felipe y Jiménez, Armando Martín (2008), "Dinámicas y tendencias de la economía mundial: De la globalización económica a la era del acceso", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. XV, Caracas.
- Guiltinam, Joseph (1998), *Gerencia de marketing: Estrategias y programas*, Mc Graw-Hill, México.

- Jiménez, Armando (2007), "Globalización económica y nueva cultura empresarial: Elementos necesarios para el desarrollo organizacional", *Revista Docencia, Investigación y Extensión*, No. 04, Caracas.
- Kotler, Philip (2004), *Marketing*, Prentice Hall, Décima Edición, Barcelona, España.
- (1996), *Dirección de la Mercadotecnia*, Prentice Hall, Octava Edición, México.
- Lambin, Jean (1991), *Marketing Estratégico*, Mcgraw-Hill, Segunda Edición, Madrid.
- Martínez, Astrid (1994), "¿Hay un reordenamiento económico internacional?", *Revista Estrategia*, No. 4, Bogotá.
- Medina Salgado, César (2008), *La Administración de Empresas ante la Globalización*, www.azc.uam.mx/gestion/nim4/doc7.html (Consultado 22-10-2010).
- Pérez, Carlota (1998), *Innovaciones sociopolíticas para enfrentar los nuevos desafíos empresariales y sociales*, Eureka, Caracas.
- Porter, Michael (1991), *La Ventaja competitiva de las Naciones*, Javier Vergara, Buenos Aires.
- Stanton, William (1997), *Fundamentos de Marketing*, Mcgraw-Hill, Quinta Edición, México.
- Stoner, F. James (1996), *Administración: Una Perspectiva Global*, Prentice Hall, Sexta Edición, México.
- YIP, George (1993), *Globalización: Estrategias para obtener una ventaja competitiva internacional*, Editorial Norma, Bogotá.

ESTIMACIÓN DE INDICADORES LÍDERES DEL INACER Y SU APLICACIÓN EN LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA*

Sonia Salvo Garrido¹ Ana Moraga Pumarino²
Víctor Riquelme Riffo³ Yenniel Mendoza Carbonell⁴
UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA, CHILE

Luis Firinguetti Limone⁵
UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO, CHILE

Resumen:

El presente trabajo, tiene por objetivo generar un enfoque alternativo para la construcción de Indicadores Líderes Regionales que adelanten en un trimestre la evolución del Índice de Actividad Económica Regional. Se construyó un Indicador Líder mensual para el Índice de Actividad Económica Regional de la Región de la Araucanía con series de datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas regional que abarcan un periodo de 15 años. El indicador se correlacionó en un 0.96 y presentó un error de pronóstico promedio de 0.28.

Palabras claves: Indicadores Líderes Regionales, filtro de Baxter y King, Months for Cyclical Dominance.

Clasificación JEL: C50, C52, C53, R10, R15.

1.- INTRODUCCIÓN

La variabilidad en los niveles de actividad y producción es una característica común en toda economía. Las fluctuaciones de la actividad económica, reflejadas en los ciclos económicos, se miden principalmente a través de las variaciones anuales del Producto Interno Bruto (PIB); el hecho de medir la producción nacional en periodos de un año, sumado al hecho de que el valor final del PIB es conocido con aproximadamente dos años de retraso, representa uno de los principales inconvenientes de este indicador.

* El trabajo que da origen a este artículo recibió financiamiento de la Dirección de Investigación de la Universidad de La Frontera a través del Proyecto DIUFRO 120524.

¹ ssalvo@ufro.cl / ² amoraga@ufro.cl / ³ vriquelme@geseinnova.cl / ⁴ ymendoza@ufro.cl /

⁵ lfiringu@ubiobio.cl

En respuesta a la necesidad de contar con un indicador de mayor periodicidad, se diseñó un índice de actividad económica capaz de explicar aquellos procesos contractivos y expansivos en el corto plazo, el cual en Chile, recibe el nombre de IMACEC (Indicador Mensual de Actividad Económica). Sin embargo, dada la alta diversidad de los movimientos en la actividad económica de las regiones del país, se hizo necesario también contar con un indicador de la evolución económica de las distintas regiones. De esta forma, en el año 1999 nace el Indicador Mensual de Actividad Económica Regional, INACER (INE, 1999). En 1999 este indicador se construyó para diez de las trece regiones de Chile para luego ser elaborado para las trece regiones en el 2000. No obstante la serie INACER se construye desde el primer trimestre de 1992, siendo el promedio de este año la base del índice. Posteriormente se actualizó el año base a 1996.

Debido a la metodología utilizada, los valores finales del IMACEC e INACER son publicados con aproximadamente 30 y 45 días de rezago, respectivamente, respecto del periodo que representan, lo cual merma la utilidad de estos indicadores como herramienta de apoyo a la toma de decisiones en el corto plazo. De esta forma, surge la necesidad de contar con algún tipo de indicador que proporcione un marco de información confiable que permita prever la evolución del ciclo económico, para tomar así medidas correctivas necesarias y oportunas para desenvolverse adecuadamente en medio de la coyuntura futura. Estos indicadores reciben el nombre de Indicadores Líderes Compuestos.

Para analizar cómo se han ido generando indicadores líderes compuestos, es necesario remontarse al trabajo desarrollado por Arranz y Elias (1984) quienes analizaron el ciclo de referencia para Argentina entre los años 1960 y 1982. Después de desestacionalizar las series determinaron los puntos de giro y, aplicando la metodología del *National Bureau of Economic Research*, NBER, (Burns y Mitchell, 1946), construyeron un índice de difusión calculando la diferencia entre el porcentaje de series que cada mes alcanza un pico y el porcentaje que alcanza una sima. En esa misma época, Rosas (1986) construyó un sistema de Indicadores Líderes para Venezuela entre 1968 y 1982. Con cinco series obtuvo un índice de difusión considerado como el ciclo de referencia. La inspección de diferentes series indica que el Promedio Semanal de Horas Trabajadas (industria), el Índice de Precios al Productor (IPP) de Bienes Intermedios, el Índice de Transacciones del Mercado de Valores, el Monto de Capitales Suscritos, el Valor Real de los Permisos de Construcción, la Velocidad de Dinero, el Multiplicador Monetario y la Liquidez Monetaria, adelantaron los cinco puntos de giro del ciclo venezolano. El estudio de Muñoz (1992) sobre Costa Rica usa el crecimiento del Índice Mensual de la Actividad Económica para determinar la cronología del ciclo económico para los años 1976 y 1992. Identifica, con la metodología del NBER, diez series que adelantan el ciclo. Cinco de éstas forman el índice compuesto: Importaciones de Materia Prima, Ventas Locales de Cemento, Medio Circulante,

Crédito al Sector Público y los Gastos Efectivos del Gobierno. Everhart y Duval-Hernández (2000) en su estudio para el Banco Mundial acerca de la elaboración de un Indicador Líder de la economía lituana, utilizaron una modificación de la metodología elaborada por la división estadística de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OECD. Estas modificaciones consisten en la incorporación de técnicas estadísticas que facilitan el proceso de estimación. La serie proxy de la actividad económica utilizada fue el Índice de Producción Industrial, fueron seleccionadas nueve series para la construcción del índice, entre las cuales se pueden destacar Préstamos del Gobierno a Bancos, Tipo de Interés de Préstamos en Litas, Desempleo y la tasa de Cambio Real Efectiva. El trabajo de Ochoa y Lladó (2002) para el Banco Central de Reservas del Perú, tuvo por objetivo el desarrollo de un modelo de Indicadores Líderes para predecir, con varios meses de anticipación, los puntos de quiebre de la actividad económica del Perú. Como variable proxy de la actividad económica se empleó el Producto Interno Bruto Real, el cual es estimado a nivel mensual en este país. Se efectuó la estimación de dos Indicadores Líderes: uno para la trayectoria del ciclo del PIB y otro para identificar los puntos de giro de dicho ciclo. En el primer caso se empleó el método de Auerbach (1982) en la forma presentada en Bravo y Franken (2002); en el segundo, se acudió al método desarrollado por The Conference Board de los Estados Unidos de América; bajo el método de Auerbach se obtuvo un Indicador Líder con buenas propiedades de predicción que permite predecir el PIB con dos meses de adelanto. Con el modelo de The Conference Board los inicios de las expansiones son detectados con más anticipación que los inicios de las recesiones. Melo y otros (2003) para el Banco de La República y Universidad Nacional de Colombia, tuvo como objetivo el proponer una metodología para calcular un Indicador Líder de la actividad económica colombiana, basado en una modificación del método de Stock y Watson (1989, 1991, 1992); además, se utilizó la técnica del filtro de Kalman para estimar la tendencia de las series.

En cuanto a la experiencia chilena, existen múltiples incursiones en este campo, comenzando por el estudio de Marcel y Meller (1983), el cual define el Producto Nacional Bruto (PNB) trimestralizado como el ciclo de referencia. El período corto, de ocho años (1974-1982), no les permitió determinar más que tres puntos de giro. La identificación de estos puntos fue realizada a juicio de los autores y no se basa en una versión de la metodología del NBER. Estos autores identificaron las Ventas de Bienes de Consumo Durable, M1 (Real) y el Índice Real de Precios de las Acciones de la Bolsa de Comercio de Santiago como series que adelanten el ciclo de referencia. Coincidente con este ciclo, son el Consumo Industrial de Energía, el Despacho de Cemento y las Importaciones de Insumos Intermedios. Los Salarios Reales y M2 (Real) se identificaron como series rezagadas. Sin embargo, el comportamiento de estas series con respecto al ciclo es contradictorio, porque no registran un rezago en todos los puntos de

giro. Crispi (1994), utilizando la metodología del NBER seleccionó siete series de ochenta, con las cuales construyó un Indicador Líder para el IMACEC. Las series referidas son: Índice General de Precios de Acciones en Términos Reales (IGPA), M1 Ampliado Real (M1A), Índice de Venta de Bienes de Consumo Durable (VBOD), Índice de Ventas de Bienes Intermedios para la Construcción (VBIC), Precio del Cobre en Términos Reales (PC) e Inverso del Índice de Protestos de Cheques Bancarios (PCH). Bravo y Franken (2002), propusieron una metodología y construyeron un Indicador Líder para la actividad económica en Chile medida por el IMACEC durante el período 1988-2001. Se implementaron diversas metodologías y se construyeron cuatro Indicadores Líderes, de los cuales los elaborados por el método del NBER resultaron ser más satisfactorios en términos de la evaluación de señales. Estos indicadores lograron anticipar los cambios de fase del ciclo en un trimestre. Como sugerencia para líneas de investigación futura, plantearon orientar los esfuerzos hacia mejoramientos metodológicos en la construcción de Indicadores Líderes; en este contexto, una crítica válida a la metodología utilizada se refiere al mecanismo de ponderación de las series individuales dentro del Indicador Líder. La ponderación que se utilizó fue un promedio ponderado, donde el factor de ponderación es función de una calificación evaluativa para cada serie que contiene elementos subjetivos. Una forma más objetiva de ponderación, corresponde a un promedio ponderado, que asigna un factor de peso más alto a las series más "informativas" y menor peso a aquellas series más "ruidosas". Para estos propósitos es necesario utilizar análisis de factores. Sin embargo, la aplicación de este tipo de literatura en EE.UU no ha arrojado conclusiones muy prometedoras, pues luego de un complejo proceso de estimación se obtienen indicadores muy similares a los de la metodología del NBER tradicional (Murasawa, 1998). Firinguetti y Rubio (2003) desarrollaron un Indicador Líder del IMACEC que se basó en la metodología del NBER, pero con una diferencia importante: para agregar las series se utilizó una regresión tipo "Ridge". De hecho, para desarrollar dicho trabajo, los autores señalados usaron un total de 98 series, de las cuales se seleccionaron aquellas series que presentaron una correlación cruzada con el IMACEC de al menos 0,3 (en valor absoluto) y que lo adelantaron en al menos tres meses. Dicho trabajo culmina con la elaboración de dos Indicadores Líderes, uno llamado Líder Total, que involucra un total de 16 series, que adelantaron entre 3 y 32 meses, y un segundo indicador denominado Líder Largo que incluyó sólo aquellas series que adelantaron entre 24 y 32 meses. La correlación entre las series sincronizadas del Líder Largo y el IMACEC es de 0,57, mientras que la correlación entre Líder Total y el IMACEC es de 0,79. Se encontró que todos los Indicadores Líderes contruidos a través de diversas metodologías apuntaban de manera consistente a un mejoramiento del estado de la economía de aquella época. Gallardo y Pedersen (2007) aplican la metodología propuesta por la *Organization for Economic Cooperation and Development* (OCDE) para calcular un Indicador líder compuesto (ILC) para once países de la región de América Latina con la fina-

lidad de construir un agregado, encontrando que existen tres ciclos que duran en promedio 41 meses. Posteriormente, Pedersen (2008) desarrolló un ILC para la actividad económica en Chile utilizando la metodología de la OCDE para calcular este indicador como indicador del IMACEC de Chile, constituido por 10 variables y con buenas características como indicador líder.

Finalmente y en el contexto de Indicadores Líderes Regionales, Henríquez (2004), desarrolló un trabajo que apunta a construir un Indicador Líder para el INACER de la Región de la Araucanía ocupando la metodología del NBER. Esta metodología consistió en estudiar un número de series mensuales, referentes a indicadores de los diversos mercados de la región, como el productivo y laboral, con el fin de detectar las series que tienen un buen comportamiento cíclico y clasificarlas según sus puntos de giro en coincidentes, rezagadas y adelantadas con relación al INACER. Cabe destacar que este trabajo no incluyó series pertenecientes al sistema financiero ni al sector exterior. Si bien el resultado del estudio anticipa de manera adecuada los puntos de giro de la serie de referencia, el indicador no es utilizado de manera regular. Otros problemas que se desprenden de este análisis es que la construcción de Indicadores Líderes Regionales presentan algunas diferencias respecto de sus equivalentes nacionales. Para comenzar, la serie IMACEC es de periodicidad mensual mientras que el INACER es una serie trimestral. Además, el INACER posee un número considerablemente menor de series y observaciones. Por ello, se cree que, así como el IMACEC no sería un indicador apropiado para describir la evolución de las economías regionales, los Indicadores Líderes de esta serie tampoco serían apropiados para prever la evolución de dichas economías.

Dada esta situación, el objetivo general de este estudio es generar un enfoque alternativo para la construcción de Indicadores Líderes Regionales que permitan anticipar, en un trimestre, las fluctuaciones de la actividad económica regional, representadas por el INACER.

2.- MATERIALES Y MÉTODOS

Para la realización de este estudio se contó con 47 series de la Región de La Araucanía, representativas de los distintos sectores económicos de mayor relevancia regional, distribuidas de la siguiente manera: sector construcción (17 series), sector financiero (10 series), sector comercio (8 series), sector transporte (2 series), sector servicio (3 series), sector alimento (3 series), sector silvoagropecuario (2 series), sector empleo (1 serie) y sector turismo (1 serie), facilitadas por el INE de la Región de La Araucanía. La información referente a la profundidad de las series es resumida en la Tabla I.

Tabla I. Profundidad de las series

<i>No. de Series</i>	<i>Inicio</i>	<i>Término</i>	<i>No. Observaciones</i>
31	ene-92	dic-09	216
10	ene-98	mar-09	135
4	ene-95	jul-09	175
2	ene-01	jun-09	102

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos del INE Región de La Araucanía.

2.1. Construcción de Indicadores Líderes

Se puede desprender de las experiencias revisadas que existen cuatro pasos comunes en la construcción de Indicadores Líderes. Cada uno de estos pasos son, en distinta medida, determinantes en la calidad del Indicador Líder obtenido. A saber:

Paso 1: Selección de las Series Candidatas

Según Everhart y Duval-Hernández (2000), Ochoa y Lladó (2002), estos criterios son los siguientes: significado económico, información original, conformidad y consistencia temporal, calidad estadística, disponibilidad, suavidad y representatividad.

Paso 2: Tratamiento de las Series Candidatas

La teoría de series temporales indica claramente que existen tres tipos de componentes en una serie: tendencia, componente estacional y otras fluctuaciones irregulares. Las distintas experiencias revisadas coinciden en señalar que es recomendable trabajar con series desestacionalizadas, sin componente tendencial y que han recibido un adecuado tratamiento de su componente irregular. Para llevar a cabo estas tres actividades, se cuenta con una amplia gama de herramientas matemáticas y estadísticas muy conocidas en la literatura especializada. Para el tratamiento de la tendencia lo más utilizado es la aplicación de filtros a los datos como el de Hodrick y Prescott (1997) y el de Baxter y King (Flores, 2003).

El papel de la estacionalidad es crucial en el análisis de series económicas, pues influye en las propiedades estadísticas de las series de tiempo. En efecto, un mal manejo puede producir una mala especificación de modelos econométricos, provocando no sólo una baja capacidad descriptiva sino que además malas

predicciones (Bravo y otros, 2002). En esta investigación se utilizan dos métodos para la desestacionalización de series: el método de Figueroa (Henríquez, 2004) y el método ARIMA (X11 o X12).

La metodología utilizada para sustraer de la serie el componente irregular es la metodología de los Months for Cyclical Dominance (MCD). El MCD es el primer mes, en un horizonte de entre 1 y 6 meses, para el cual, la componente cíclica de la serie supera al componente estacional. Este paso consiste en tratar de eliminar el componente irregular de las desviaciones de la tendencia y_t^g , como una forma de aproximación al componente cíclico y_t^c . Este método se resume en el siguiente algoritmo:

- i) Se aplica la media móvil de Spencer o de Henderson sobre las desviaciones de la tendencia y_t^g para obtener una serie de desviaciones de tendencia suavizada, la cual denominaremos $SP(y_t^g)$; esta serie se toma como una primera aproximación al ciclo y_t^c . La media móvil de Spencer es una media móvil de orden 15, pero con ponderadores que simula un comportamiento cíclico en los fragmentos de la serie. Los ponderadores son: -6, -5, 3, 21, 46, 67, 74, 67, 46, 21, 3, -5, -6, -3 (donde la suma es igual a 320, es decir, cada número que entra en la media móvil de Spencer se multiplica por su ponderador y se divide por 320). Por su lado, la media móvil de Henderson es de orden trece y comparte todas las características de la media móvil de Spencer. Sus ponderadores son: -325, -468, 0, 1.100, 2.475, 3.600, 4.032, 3.600, 2.475, 1.100, 0, -468, -325 (donde la suma es igual a 16.796, es decir, cada número que entra en la media móvil de Henderson se multiplica por su ponderador y se divide por 16.796).
- ii) Se calcula un indicador de regularidad MCD que detecta los meses donde la componente cíclica y_t^c , domina la componente irregular ε_t en la serie de desviaciones de la tendencia y_t^g . Se sabe que:

$$y_t^c = SP(y_t^g) \quad (1)$$

$$\varepsilon_t = y_t^g - SP(y_t^g) \quad (2)$$

Tanto en la serie y_t^c como en la serie ε_t , obtenidas en la forma expresada arriba, se calculan los promedios de las tasas de variación absolutas en n meses, así:

$$Y = \frac{1}{n} \sum (Y_t - Y_{t-n}) \quad (3)$$

Donde $n = 1, 2, \dots, 6$ (límite en 6) para series mensuales y $n = 1, 2$ para series trimestrales. Se escoge como MCD el primer valor de n para el cual Y es mayor en valor absoluto para la componente cíclica y_t^c que para la irregular ε_t .

iii) Definido el MCD de cada serie, se realizan promedios móviles de la amplitud de su MCD. De esta manera, todas las series quedan con igual MCD (=1), indicando que cada una está libre del componente irregular. Este paso es importante en la medida que no se quiere que el índice compuesto final pueda estar influenciado fuertemente por un componente irregular que por su naturaleza no expresaría adecuadamente la evolución futura de la actividad económica.

Paso 3: Selección de Series a incluir en el Indicador Líder

Este paso consiste en seleccionar un subconjunto de series que cumplen con ciertas propiedades que permiten calificarlas como "líderes". En el trabajo realizado por Bravo y Franken (2002), se definen siete criterios de selección, que representan apropiadamente los criterios utilizados por los demás autores revisados, llevándose a cabo una escala de evaluación similar a la propuesta por Silver (1991). A continuación se describen los criterios de selección revisados:

Correlaciones cruzadas: se define como la correlación entre una variable y los rezagos de otra variable. Así,

$$\sigma_{XY}(\tau) = \frac{\text{cov}(Y_t, X_{t-\tau})}{\sqrt{\text{var}(Y_t) \text{var}(X_{t-\tau})}} \quad (4)$$

Corresponde a la correlación cruzada de orden τ entre la variable Y y la variable X . En particular, la variable Y representa a la serie de referencia y la variable X a la serie "candidata" a líder. Se estiman entonces las correlaciones cruzadas entre $\tau = 0$ y $\tau = 24$. De esta correlación cruzada nacen tres criterios

de selección para cada una de las variables: Orden, corresponde al valor τ que maximiza el valor absoluto de la correlación cruzada; Magnitud, dado el orden, corresponde al valor absoluto de la correlación cruzada y Persistencia, como el nombre lo sugiere, es una medida de cuán persistente es la característica de líder de la serie candidata X sobre la variable Y .

Para capturar el concepto de persistencia en el contexto de las correlaciones cruzadas se construyó una medida que corresponde a la raíz cuadrada del cociente entre la sumatoria de las desviaciones al cuadrado de las doce correlaciones cruzadas contiguas a la correlación cruzada de mayor magnitud, y la varianza de esta serie de correlaciones cruzadas.

Además de los criterios estadísticos antes mencionados, se consideran otros dos criterios adicionales de selección. Estos son: Significancia Económica que corresponde a un juicio respecto a la racionalidad económica que tiene el hecho de que determinada serie se correlacione fuertemente con el ciclo y lo lidere y, Prontitud el cual se refiere a la rapidez de disponer de la información. Por ejemplo, una serie como el precio de las acciones será mejor evaluada que el volumen de importaciones, pues el precio de las acciones es un dato que se puede obtener prácticamente en tiempo real, mientras que las estadísticas de comercio exterior se obtienen con un rezago bastante mayor.

Paso 4: Construcción del Indicador Líder Compuesto

Una vez que se seleccionaron las series que serán incluidas en el Indicador Líder, es necesario seleccionar un método adecuado para integrarlas en el Indicador. Se detallan a continuación los métodos utilizados en este paso:

a) Método Aditivo de la OECD: es el más sencillo, y en el cual se basan las distintas variantes del modelo, es el modelo de agregación aditiva simple que consiste en la suma de las series normalizadas multiplicadas por su respectivo ponderador. Cuando se utiliza un modelo de agregación aditiva, es necesario que las series incluidas en el Indicador Compuesto sean independientes entre sí, con la finalidad de evitar la repetición de parte de la información, y por ende, su sobredimensión en el Indicador Compuesto. De no cumplirse con esta condición, se podría generar un indicador parcial, el cual no refleja por completo la información contenida en sus series componentes. En este caso, la dirección y dimensión del error no es fácil de determinar, por lo que el Indicador Compuesto no puede ser ajustado apropiadamente.

b) Método de Auerbach: pondera cada variable de acuerdo a los parámetros obtenidos de una regresión de mínimos cuadrados ordinarios (Ochoa y Lladó, 2002, Bravo y Franken, 2002).

c) Método de Regresión Ridge: Este método de regresión tiene como finalidad afrontar los problemas de colinealidad presentados por las series candidatas y parte de la idea de minimizar el error cuadrático medio.

3.- RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En esta sección se plantea el enfoque empírico utilizado para la elaboración de Indicadores Líderes Regionales, el cual se basa en combinaciones de los distintos métodos planteados anteriormente. A continuación se describe, en forma esquemática (figura 1) y detallada, los pasos que se realizaron para la construcción de Indicadores Líderes, destacándose aquellos métodos introducidos como alternativa a los de mayor uso. Estos indicadores se construyeron mensual y trimestralmente.

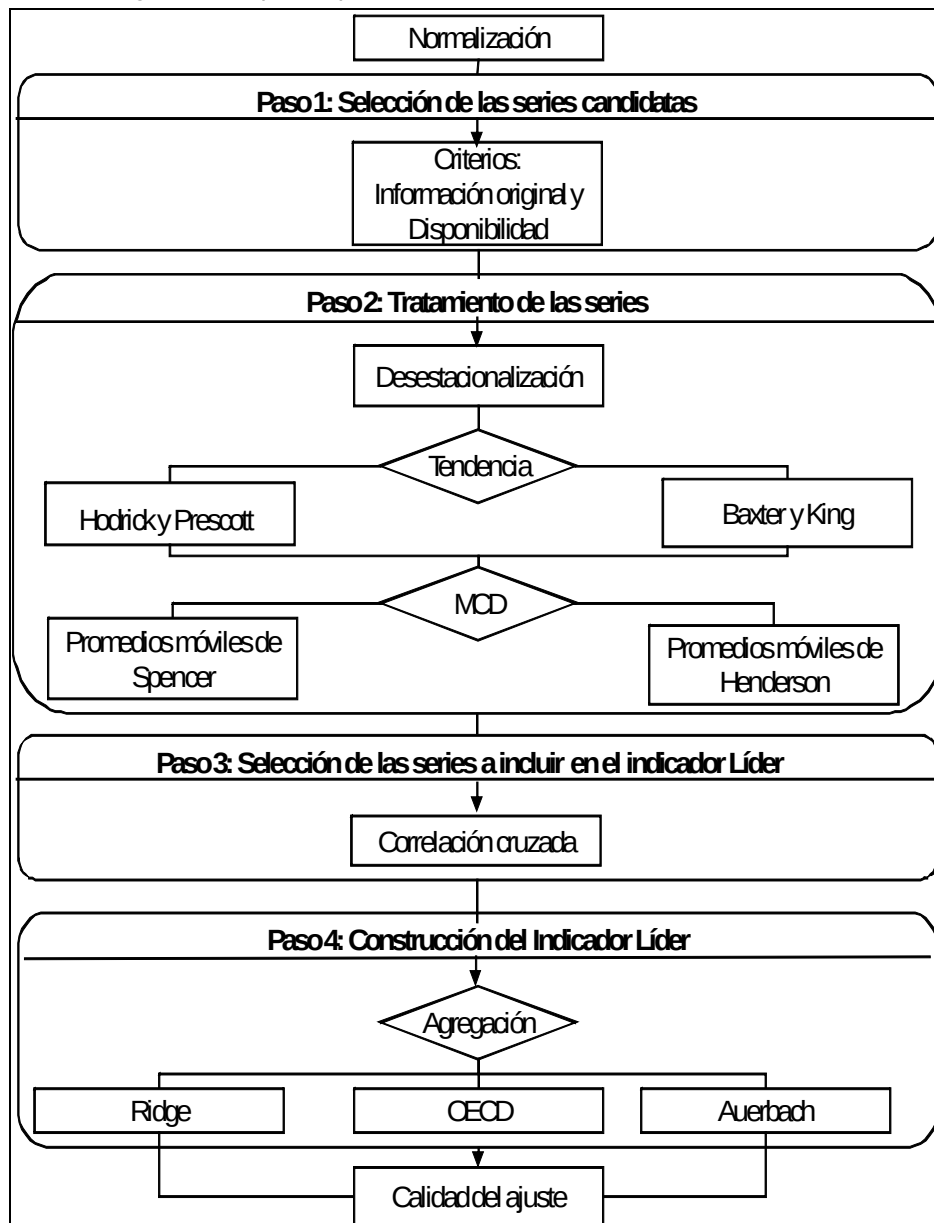
Cabe destacar que esta metodología para obtener indicadores líderes regionales es aplicable a todas y cada una de las regiones de Chile. Sin embargo, el estudio empírico se realizó sólo para la Región de La Araucanía, por la disponibilidad de información.

3.1. Paso Previo: Normalización de las Series Candidatas

La metodología de trabajo propuesta considera como paso previo la Normalización de las Series Candidatas. Dado que las series regionales disponibles presentan distintas magnitudes de medición, las cuales son dependientes de la variable que representan, se hizo necesario transformar todas las mediciones de las distintas series a un formato común. En consecuencia, las series fueron transformadas a índices, utilizando la metodología del INE (1999) que consiste en seleccionar, como primer paso, un año base a cuyo promedio de mediciones se le asigna el valor 100. Posteriormente, todos los datos son transformados a índice mediante la determinación de la variación con respecto al valor 100.

Los pasos que se realizaron para la construcción de Indicadores Líderes fueron:

Figura 1. Esquema para la construcción de Indicadores Líderes



Fuente: Elaboración propia.

Paso 1: Selección de las Series Candidatas

Dado el reducido número de series disponibles, se consideraron dos de los criterios reseñados para la selección de series candidatas: Información Original y Disponibilidad.

Como las series disponibles presentan claras diferencias en los periodos de inicio y término de la captura de datos (ver tabla 1), y por ende presentan un número distinto de observaciones, lo que conlleva a la poca profundidad de los datos, lo cual podría dificultar la tarea de estimar la serie objetivo debido a un deficiente filtrado de los componentes estacionarios, tendenciales e irregulares de las series. Debido a este hecho, al momento de ser agregadas en el indicador, éstas fueron clasificadas como series largas y cortas. Se optó por crear dos indicadores, uno que contenía sólo las series largas y otro que contenía las cortas más el tramo de las series largas que coincidía con el periodo temporal de las series cortas.

Paso 2: Tratamiento de las Series

Componente Estacional: Dada su sencillez, se propone el uso del método desarrollado por Figueroa el cual es reseñado en el trabajo de Henríquez (2004).

Componente Tendencial: Se propone el uso del filtro de Hodrick-Prescott, reseñado en los trabajos de Everhart y Duval-Hernández (2000) y Firinguetti y Rubio (2003). Por otro lado, como alternativa al filtro anterior, se propone el uso del filtro de Baxter y King, reseñado en el trabajo de Baxter y King (1995); este filtro no se encuentra implementado en ninguno de los trabajos de Indicadores líderes revisados, por lo que es de sumo interés observar el desempeño de los Indicadores contruidos con él.

Componente Irregular: El método propuesto para la implementación de este paso es el método de los Months for Cyclical Dominante (MCD), pero utilizando dos herramientas distintas. La primera es la de medias móviles de Henderson de orden 13 (promedios móviles de 13 meses), reseñada en todos los trabajos que utilizan el método MCD. La segunda propone el uso de medias móviles de Spencer de orden 15 (promedios móviles de 15 meses), de las cuales sólo existen antecedentes en el trabajo de Henríquez (2004).

Paso 3: Selección de las Series a incluir en el Indicador Líder

La selección de las series que fueron incluidas en el Indicador Líder se realizó por intermedio de Correlaciones Cruzadas. Este criterio es similar al utilizado en el trabajo de Firinguetti y Rubio (2003), quienes consideraron incluir aquellas series que presentan una correlación superior a 0,3 en valor absoluto. Además, las series seleccionadas deberían presentar adelantos a la serie objetivo de entre 3 y 12 meses, porque las series consideradas abarcan un periodo de tiempo relativamente corto.

Paso 4: Construcción del Indicador Líder

Se utilizaron tres métodos para integrar las series seleccionadas en un Indicador Líder, a saber: Método Aditivo de la OECD (1999); el Método de Auerbach, reseñado en los trabajos de Bravo y Franken (2002) y de Ochoa y Lladó (2002), y por último, el Método de Regresión Ridge, reseñado en el trabajo de Firinguetti y Rubio (2003).

Para evaluar la calidad del ajuste se realizaron comparaciones entre los coeficientes de correlación y el error cuadrático medio (ECM) de los distintos indicadores construidos versus el INACER.

Para validar el o los Indicadores Líderes construidos, se establecieron pronósticos para el INACER desde el año 2000 al Tercer Trimestre de 2006, los cuales fueron cotejados con el valor real registrado para dicho periodo.

Como consecuencia de las distintas combinaciones de metodologías utilizadas y sumado a la clasificación de series en largas y cortas, se construyeron 24 Indicadores Líderes para el INACER de la Región de la Araucanía, de los cuales se detallarán los cuatro de mejor ajuste en su forma mensual, y el de mejor ajuste en su forma trimestral. Para ello, se toma en consideración el ajuste obtenido por el Indicador Líder, tanto con la forma original del INACER como con la forma descompuesta de éste. Las combinaciones de métodos, correspondientes a los cuatro mejores Indicadores Líderes mensuales, que presentan un mejor ajuste y errores más pequeños en comparación con los métodos tradicionales del NBER y la OECD, se encuentran resumidas en la Tabla II, presentada a continuación.

Tabla II. Resumen de metodologías

<i>Nombre</i>	<i>Filtro de Tendencia</i>	<i>MCD</i>	<i>Agregación</i>	<i>Series</i>
Indicador No. 1	BK	Henderson	Ridge	Largas
Indicador No. 2	BK	Spencer	Auerbach	Largas
Indicador No. 3	BK	Spencer	Auerbach	Cortas
Indicador No. 4	BK	Spencer	Ridge	Largas

Fuente: Elaboración propia.

Cada uno de estos Indicadores Líderes se construyeron con series desestacionalizadas, sin tendencia y sin componente irregular. A fin de presentar los resultados obtenidos de una forma óptima, se les agregaron las componentes estacionales, tendenciales e irregulares del INACER. La incorporación de los componentes estacionales y tendenciales al indicador, no presentan mayores dificultades metodológicas, ya que es un proceso multiplicativo simple que no produce alteraciones en el ajuste del mismo. El caso de la incorporación del componente irregular difiere diametralmente, debido a la presencia de promedios móviles, siendo necesarios algunos pasos previos para la incorporación de este componente. La solución, es establecer una razón entre la serie INACER desestacionalizada y sin tendencia versus la serie INACER desestacionalizada, sin tendencia y sin componente irregular. Dicha razón factoriza al Indicador Líder, con lo que se incorporan a éste las fluctuaciones irregulares. Se sospechó que la incorporación del componente irregular al Indicador Líder, generaría alteraciones en el ajuste, disminuyendo la calidad predictiva de éste. Sin embargo, aunque varios indicadores disminuyeron su ajuste con el INACER, también es cierto que otros presentaron un aumento en éste.

Para fines predictivos, sin embargo, no es posible incorporar a los Indicadores Líderes los componentes irregulares y tendenciales, ya que éstos dependen del valor presentado por el INACER en el periodo que se desea adelantar. En el caso de la componente tendencial, se encontró que el promedio de la variación de la serie que representa a la tendencia, durante los últimos tres meses, generaba una aceptable estimación de la variación tendencial de los tres meses siguientes a ellos. Además, a cada Indicador Líder obtenido se le efectuó un proceso de trimestralización a fin de entregar las predicciones en el mismo formato en que el INE publica el INACER. Dicho proceso generó diferencias entre los ajustes de los Indicadores Líderes en su forma mensual y trimestral.

3.2. Indicadores Líderes Mensuales

Los Indicadores Líderes que se presentan a continuación son los de mejor ajuste con el INACER mensual tanto en su forma original como en su forma des-

compuesta. La Tabla III resume los resultados obtenidos por los Indicadores Líderes seleccionados.

Tabla III. Resumen de los mejores resultados obtenidos

	<i>Indicador No. 1</i>	<i>Indicador No. 2</i>	<i>Indicador No. 3</i>	<i>Indicador No. 4</i>
Filtro	BK	BK	BK	BK
Promedios Móviles	Henderson	Spencer	Spencer	Spencer
Agregador	Ridge	Auerbach	Auerbach	Ridge
Tipo de Series	Largas	Largas	Cortas	Largas
Número de Series	12	11	17	11
Adelanto	4	3	3	3
Forma Descompuesta				
Correlación	0,833	0,927	0,971	0,909
Error	-0,33	0,53	-0,007	0,002
ECM	0,54	0,016	0,003	0,018
Forma Original				
Correlación	0,997	0,93	0,88	0,93
Error	54,19	85,35	45,39	24,97
ECM	3236,1	4458,8	2631,2	4833,1

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos del INE Región de La Araucanía.

3.3. Indicadores Líderes Trimestrales

Con la finalidad de adaptar los resultados mensuales obtenidos a la forma trimestral del INACER, se trimestralizaron los Indicadores Líderes. El indicador que mostró el mejor comportamiento en este ámbito fue el Indicador N° 1, construido con el filtro de Baxter y King, MCD con promedios móviles de Henderson, y agregados por Auerbach para series largas. Este indicador pronosticó correctamente una variación negativa para el INACER del I y II trimestre y una variación positiva para el III y IV Trimestre de 2009. Los errores promedios trimestrales desde el año 2000 al 2009, Tabla IV, no superan el 4.3% y el error general promedio, en este mismo periodo, no supera el 4%.

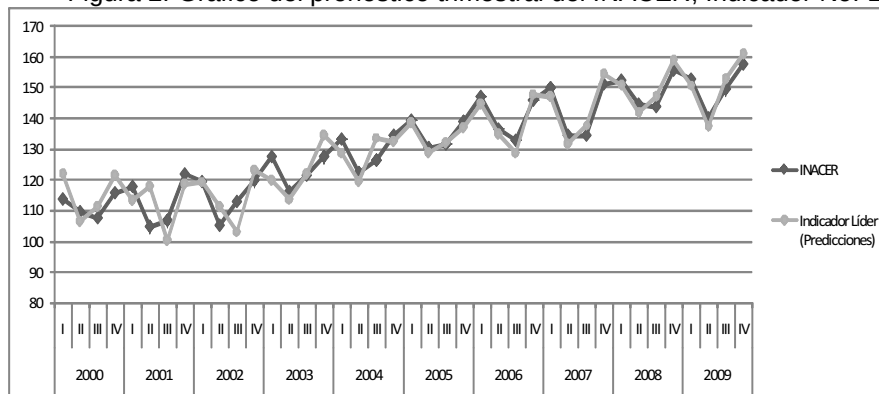
Tabla IV. Errores promedios trimestrales desde 2000 al IV trimestre 2009

ERROR Promedio	3.8
Err. Prom I Trim.	3.5
Err. Prom II Trim.	4.1
Err. Prom III Trim.	4.2
Err. Prom IV Trim.	3.6

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos del INE Región de La Araucanía.

En la Figura 2 se aprecia la evolución del INACER trimestral, junto al pronóstico entregado por el Indicador No. 1.

Figura 2. Gráfico del pronóstico trimestral del INACER, Indicador No. 1



Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos del INE Región de La Araucanía.

CONCLUSIONES

El análisis de los métodos para la generación de Indicadores Líderes, manifiesta que, en general, la construcción de éstos se puede sintetizar en cuatro pasos: Selección de las Series Candidatas, Tratamiento de las Series, Selección de las Series a Incluir en el Indicador y Construcción del Indicador Líder. Dependiendo de la combinación de métodos utilizada para construir el Indicador Líder, así como de las características de las series que compusieron éste, se obtienen distintos resultados, lo que dificulta el pronunciamiento anticipado respecto de cual es la mejor metodología a utilizar. Si bien existen metodologías establecidas para tales fines, las que se encuentran reseñadas en manuales del NBER y de la OECD, es recurrente encontrar adaptaciones de éstas en estudios realizados en países que no cuentan con un sistema de Indicadores Líderes. En el caso de este estudio, se propone implementar, como alternativas a los métodos actualmente en uso, el filtro de Baxter y King, para el tratamiento de la tendencia, y promedios móviles de Spencer, para el tratamiento del componente irregular. Se destaca el desempeño de los Indicadores Líderes que incorporan el filtro de Baxter y King, debido a que comparativamente, arrojan mejores medidas de ajuste y de error.

Las distintas combinaciones de métodos propuestos generaron un total de 24 Indicadores Líderes para el INACER de la Región de La Araucanía, de los cuales se seleccionaron los cuatro con mejor ajuste mensual y el de mejor ajuste

trimestral. Los métodos con los que se construyeron estos indicadores son los siguientes:

	<i>Indicador No. 1</i>	<i>Indicador No. 2</i>	<i>Indicador No. 3</i>	<i>Indicador No. 4</i>
Filtro	BK	BK	BK	BK
MCD	Henderson	Spencer	Spencer	Spencer
Agregador	Ridge	Auerbach	Auerbach	Ridge
Tipo de Series	Largas	Largas	Cortas	Largas

Se seleccionó el mejor Indicador Líder para el INACER de la Región de La Araucanía que correspondió al Indicador N° 1, el que presentó una correlación de 0.99 y que pronosticó correctamente una variación negativa del INACER durante el I y II Trimestre de 2009 y una variación positiva durante el III y IV trimestre del mismo año. Dichos resultados superaron tanto en el nivel de ajuste como en el nivel de error a los obtenidos mediante el uso de los métodos tradicionales de la OECD y NBER. Las series que componen el Indicador Líder correspondieron principalmente a series relativas a Venta de Supermercados, Distribución de Gas, Distribución de Alimentos, Personas Ocupadas por Rama y Transporte de Pasajeros. El periodo de adelanto del Indicador N° 1 es de cuatro meses, sin embargo, existe un rezago en la disponibilidad de las series componentes de éste, el cual llega a cuarenta días, por lo que el adelanto real de este Indicador Líder es de ochenta días.

Cabe destacar además que todas las series que componen el Indicador Líder están incluidas en el INACER, por lo tanto tienen la misma profundidad que éste.

Finalmente, se sugiere para próximos estudios, la implementación de algún método que permita profundizar las series cortas a fin de investigar el impacto causado en la estimación del Indicador Líder del INACER. Por otra parte, es recomendable también revisar el sistema de levantamiento de datos, a fin de agilizar la disponibilidad de las series.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arranz, J., Elías L. (1984), "Ciclo de referencia para la Economía Argentina, 1960-1982", *Ensayos Económicos No. 32*, Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires.
- Auerbach, A. (1982), "The index of leading indicators: Measurement without theory thirty-five years later", *Review of Economics and Statistics*, V. 64.

- Baxter, M. y King R. (1995), "Measuring business cycles. Approximate band-pass filters for economic time series, NBER", *Working Paper Series* No. 5022.
- Bravo, F. y Franken, H. (2002), "Un indicador líder del IMACEC", *Revista de Análisis Económico*, V.17, No.1.
- Bravo H., Luna L.; Correa, V. y Ruiz, F. (2002), "Desestacionalización de series económicas: el procedimiento usado por el Banco Central de Chile", *Documento de Trabajo* 177, Banco Central de Chile.
- Burns, A. y Mitchell W. (1946), "Measuring business cycle", *Studies in Business Cycle*, National Bureau of Economic Research, Nueva York.
- Crispi, J. (1994), "Indicadores líderes en Chile: Diseño y extracción de señales", *Revista Estadística y Economía*, No.8, INE.
- Everhart, S., Duval-Hernández, R. (2000), "Leading indicator project: Lithuania", *Working Paper*, World Bank.
- Firinguetti, L. y Rubio, H. (2003), "Indicadores líderes del IMACEC", Banco Central de Chile, *Documentos de Trabajo* No. 208.
- Flores, M. (2003), "El Filtro Baxter-King, Metodología y Aplicaciones", *Informe Técnico DIE-NT-01-2000*, División Económica Banco Central de Costa Rica.
- Gallardo, M. y Pedersen, M. (2007), "Un sistema de indicadores líderes compuestos para la Región de América Latina", CEPAL, *Serie de estudios Estadísticos y Prospectivos*, No. 51.
- Henríquez, A. (2004), "Indicador líder para el INACER Región de La Araucanía", *Tesis de Magíster en Economía y Gestión Regional*, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Austral de Chile, Chile.
- Hodrick, R., y Prescott, E. (1997), "Postwar US business cycles: An empirical investigation", *Journal of Money Credit and Banking*, V. 29, No.1.
- Instituto Nacional de Estadísticas (1999), "Índice de actividad económica regional, INACER", *Informe Metodológico y de Resultados*, INE, Temuco.
- Marcel, M. y Meller, P. (1983), "Indicadores líderes de recesión y expansión económica", *Colección de Estudios CIEPLAN* No.11.
- Melo, L., Nieto, F. y Ramos, M. (2003), "A leading index for the colombian economic activity", *Borradores de Economía*, No.243, Banco de la República de Colombia.

- Muñoz, E. (1992), Costa Rica: "Aplicación de la técnica de indicadores adelantados para el pronóstico de ciclos económicos", *XXIX Reunión de Técnicos de Bancos Centrales del Continente Americano*, Noviembre, Barbados.
- Murasawa, Y. (1998), "Factor analysis of stationary and ergodic time series with an application to the U.S. Coincident business cycle indicators", *Mimeo*, University of Pennsylvania.
- Ochoa, E. y LLadó, J. (2002), "Modelos de indicadores líderes de actividad económica para el Perú", *Estudios Económicos*, Banco Central de Reserva de Perú.
- OECD, (1999), *OECD Composite Leading Indicators: a tool for short-term analysis*. Paris, Organisation for Economic Cooperation & Development, Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, Rue des Grands-Augustins, 75006, Paris.
- Rosas, P. (1986), "Indicadores cíclicos de la economía venezolana", *Revista del Banco Central de Venezuela*, No.2, Caracas.
- Pedersen, M. (2008), "Un indicador líder compuesto para la actividad económica en Chile, Documento de trabajo, Banco Central de Chile. Disponible en <http://www.cemla.org/red/papers2008/red13-chile.pdf> (consultado 07-2010).
- Silver, S. (1991), "Forecasting peaks and troughs in the business cycle: On the choice and use of appropriate leading indicator series", *Leading Economic Indicators*, Lahiri y Moore, Eds. Cambridge University Press, 1993.
- Stock, J. y Watson, M. (1989), "New indexes of coincident and leading economic indicators, NBER", *Macroeconomic Annuals*.
- (1991), "A probability model of the coincident economic indicators", *Leading Economic Indicators: New Approaches and Forecasting Records*, K. Lahiri and G. H. Moore, eds., ch. 4, New York: Cambridge University Press.
- (1992), "A procedure for predicting recessions with leading indicators", *Econometric issues and recent experience, NBER Working paper*, No. 4014.

LA PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN LA CONSTRUCCIÓN DE UN MODELO DE SALUD CONTRAHEGEMÓNICO

Yajaira Romero Uzcátegui¹
ULA

Emy Ramírez Romero²
Carlos J. Sánchez Escalante³
UNIVERSIDAD RÓMULO GALLEGOS

Resumen:

La participación comunitaria continúa siendo una de las propuestas para la superación de los principales problemas que afectan a la población en el planeta, desde diversos sectores. El propósito de este trabajo es avanzar en la reflexión teórica acerca del desarrollo de la participación comunitaria, como proceso generador de cambios en el modelo de atención dominante en salud, en el contexto venezolano. Las reflexiones teóricas sobre el trabajo comunitario no constituyen una simple curiosidad intelectual; en su seno se discute y se proponen argumentos para una práctica social fundamentada en la prevención y la defensa de la vida, proceso en el cual las comunidades avanzan en el fortalecimiento de una conciencia crítica para asumir la responsabilidad en el cuidado de la salud y de los recursos naturales.

Palabras claves: Participación comunitaria, participación social, comunidad y salud, promoción de salud, modelo de atención en salud.

"Si ayudas a un pobre eres un santo, pero si preguntas cuáles son las razones de su pobreza eres un comunista" Helder Cámara.

INTRODUCCIÓN

La participación comunitaria continúa estando presente como estrategia central de políticas públicas en áreas como la educación, la justicia, la economía, la cultura y la salud; compartiendo un objetivo común: el mejoramiento de las condiciones de vida de la población. Sin embargo, las perspectivas desde las cuales se aborda el tema resultan controvertidas y requieren de la reflexión teórica para dilucidar su direccionalidad y resolver los obstáculos que enfrentan en el entramado social.

En el caso de la salud, desde la década de los 70 se vienen haciendo fuertes cuestionamientos al modelo de atención dominante en América Latina que

¹ ycruve@yahoo.es / ² emy_andreina@hotmail.com / ³ carlossanchez@hotmail.com

continúa privilegiando la atención a la enfermedad, en detrimento del cuidado de la salud, ya que es la enfermedad la que realmente genera sendas ganancias en el mercado mundial de los fármacos, de la tecnología médica y de los grupos económicos aseguradores. Este mercado crece proporcionalmente al incremento de la pobreza, la desigualdad social y la guerra en el mundo.

Para Venezuela la participación comunitaria en salud, transita un camino marcado por la contradicción que impone el espíritu de un marco constitucional que propone un modelo de Estado participativo, acompañado de un conjunto de políticas públicas, para instaurar un modelo democrático fundamentado en un poder popular autárquico y un modelo de prestación de servicios en salud en el que predomina el sentido utilitario y controlado del trabajo con las comunidades.

El propósito de este ensayo es avanzar en la reflexión teórica acerca del desarrollo de la participación comunitaria, como proceso generador de cambios en el modelo de atención dominante en salud, en la sociedad venezolana actual. Las reflexiones teóricas sobre el trabajo comunitario no constituyen una simple curiosidad intelectual; en su seno se discute y se proponen argumentos para una práctica social fundamentada en la prevención y la defensa de la vida, proceso en el cual las comunidades avanzan en el fortalecimiento de una conciencia crítica para asumir la corresponsabilidad en el cuidado de la salud y de los recursos naturales.

1.- RELACIONES DE PODER Y PARTICIPACIÓN COMUNITARIA

En la búsqueda por abordar y tratar de comprender los procesos sociales y políticos en los que se encuentran inmersos la participación comunitaria en el presente ensayo, se parte de dos posturas epistemológicas, en las cuales se fundamenta su accionar. Por una parte, el trabajo comunitario como estrategia para la transformación social en beneficio de las mayorías, fortaleciendo una conciencia colectiva a partir de la cual las comunidades se convierten en actores sociales que participan para la transformación de la realidad y en consecuencia, en la construcción de su propia historia, lo cual conduce a un ejercicio político que profundiza la democracia y contribuye a la solución de muchos de los problemas que afectan a los diferentes sectores sociales.

La otra perspectiva, para la cual el trabajo con las comunidades también puede conducir a que nada cambie, convirtiéndola en un instrumento para el mantenimiento del orden social establecido, por inequitativo y excluyente que sea. Desde este punto de vista las comunidades participan como marionetas de intereses económicos y sociales ajenos a su realidad y opuestos a sus intereses, asociados a estructuras que se presentan como fijas e inmutables.

Al ser el trabajo comunitario una propuesta que emana desde los sectores más disímiles a nivel mundial, es necesario identificar la perspectiva que los

sustenta para que no se pretenda tratar con un falso manto de neutralidad, o de desconocimiento acerca de los objetivos que implícitamente contienen sus acciones y lo que se espera alcanzar con los resultados.

Como proceso social, la participación comunitaria se encuentra transversalizada por relaciones de poder cargadas de conflictividad, por dos razones principales que son señaladas por Montero (2003), la primera de ellas se refiere al ejercicio abusivo del poder en un marco dominante y opresor, la segunda por la ignorancia y el desconocimiento sobre el poder que poseen las mayorías.

Las distorsiones propias generadas por el abuso del poder, marcan dramáticamente la historia de los pueblos latinoamericanos, cargada de la opresión e imposición de la ideología dominante que ha impedido a la mayoría de sus pobladores, la identificación de las relaciones de sometimiento.

Con la colonización en América Latina se inicia la opresión y la subordinación de los intereses nacionales a intereses foráneos, dando origen al proceso de empobrecimiento y de exclusión social que en la actualidad continuamos padeciendo. Han cambiado los actores, pero no las relaciones sociales de producción.

En los países latinoamericanos se conocen numerosas experiencias, en las que el trabajo comunitario ha sido utilizado por los grupos de poder como una estrategia para la dominación. Después de la Segunda Guerra Mundial en el año 1945, EE.UU. necesitaba ampliar su mercado. Los países de América Latina eran para este momento, los principales proveedores de materia prima barata como consecuencia de la explotación de la mano de obra y de las desiguales relaciones comerciales con nuestros países. Pero el capital transnacional necesitaba ampliar el mercado para su producción industrial y los países latinoamericanos eran una buena alternativa. Pero ¿cómo podían participar del consumo pueblos sin poder adquisitivo, enfermos, con una limitada esperanza de vida, analfabetos y sin interés por el mercado internacional? Desde el gobierno de los EE.UU. se formuló una propuesta de desarrollo económico y social fundamentada en el desarrollo industrial, al respecto (Ugalde, 2006: 20) expone lo siguiente: "los economistas decidieron rápidamente que la viabilidad de la industrialización dependía de la incorporación de vastas masas de campesinos a la sociedad de consumo". En la década del 50 se incorporó la participación social en los programas de desarrollo agrícola así como también a los dirigidos a la población que se asentaron en la periferia de las grandes ciudades, integrada por campesinos que se desplazaron de las zonas rurales, en búsqueda de mejores condiciones de vida.

En estos programas se fomentó la conformación de unidades de desarrollo agrícola como una condición necesaria para que la población rural pudiera incrementar el consumo; sin embargo estas experiencias fracasaron ya que no consideraron los elementos culturales ni las valoraciones que sobre el trabajo

tenían estos grupos sociales para la planificación y ejecución de las intervenciones, los expertos contratados para diseñarlas señalaron como principal causa del fracaso de estos “programas modernizadores” los valores tradicionales de los pueblos. En este sentido, Ugalde (2006: 21) afirma lo siguiente:

“Bajo estas condiciones la necesidad de “modernización” de los valores fue una conclusión lógica. Los antropólogos más sofisticados como Ben Paul y George Foster, sugirieron que las innovaciones y los cambios deberían ser introducidos en las sociedades tradicionales a través de la manipulación de culturas y valores, un proceso que fue legitimado bajo el rótulo de *ingeniería social*”.

En la planificación, ejecución y evaluación de estos programas de intervención, que sin lugar a dudas fueron y continúan siendo, violatorios al derecho de la autodeterminación, se incorporaron profesionales de diferentes disciplinas y se invirtieron grandes sumas de dinero para modificar las valoraciones culturales y sociales de los pueblos latinoamericanos.

Para Venezuela la historia se ha presentado de forma muy similar, con una mayor dedicación ya que se trata de un país que tiene las cuatro principales fuentes de energía hasta ahora conocidas: agua, carbón, petróleo y gas, pero además con una historia patria cargada de ideales de libertad y de soberanía nacional heredada de los héroes de la independencia. Estas dos condiciones requerían de un profundo y delicado proceso de control social.

Después de iniciarse la explotación petrolera en Venezuela, resultó imprescindible para el capital transnacional y su centro de poder en los EE.UU., avanzar en un proceso de expropiación cultural, ideológica y política en todos los ámbitos de la sociedad venezolana, de manera que la penetración imperialista ocurriera progresivamente y con la menor resistencia posible (Brito, 1996).

El trabajo comunitario se desarrolló como una estrategia de dominación social mediante el control y regulación de las costumbres, los hábitos y las prácticas. Se crearon valores que estimulan la admiración por una sociedad foránea, cuya realidad y condiciones sociales, económicas y culturales son completamente disímiles a la nuestra. Esta intervención sistemática ha fragmentado el trabajo colectivo, ya que las metas y logros individuales son los que cuentan con el reconocimiento social, lo cual conduce a una inexistente claridad del sistema explotador en su conjunto.

Este proceso ideológico de control y dominación, ha introducido fuertes obstáculos para la identificación y el reconocimiento de nuestra propia realidad, los procesos de participación también se ven condicionados por metas y aspiraciones que carecen de correspondencia directa con los problemas estructurales que históricamente han afectado la sociedad venezolana.

Estas distorsiones que el abuso del poder ha introducido en las relaciones sociales y que subyacen en el imaginario colectivo, constituyen los principales

obstáculos que enfrenta el trabajo comunitario en un momento histórico en el que en Venezuela se propone un nuevo modelo de Estado: la democracia participativa, en sustitución de la democracia representativa con la participación del pueblo en sus contextos locales para la formulación, ejecución y control de la gestión pública, como estrategia central para garantizar el desarrollo individual y colectivo.

En el desarrollo del texto constitucional se incorporan artículos que les confieren marco jurídico a todos los venezolanos para la participación en los diferentes ámbitos de la vida social, política y económica del país. Al analizar la orientación que tiene la participación social en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV), se evidencia que está dirigida a que la población en general tenga acceso a la toma de decisiones en las políticas públicas, es decir, acceso al poder político, lo cual significa romper radicalmente con la historia de dominación que ha caracterizado el devenir histórico de la sociedad venezolana y profundizar el ejercicio de la democracia. Esta propuesta coloca al poder en el centro del debate político y social al reconocer la participación social y el trabajo comunitario como las estrategias centrales para la superación de los problemas que genera la pobreza y la posibilidad real de tomar decisiones sobre los asuntos públicos.

Aparece entonces, el segundo elemento distorsionante de las relaciones de poder, el desconocimiento hacia los sectores populares y el poder de decisión que poseen. Este desconocimiento obedece fundamentalmente al proceso ideológico que acompaña la dominación, y que ha conducido en el caso de Venezuela, a los individuos y a las comunidades, así como a la sociedad en general, a asumir la pobreza y la exclusión como una situación natural. De igual forma las comunidades y los grupos sociales excluidos, son vistos por sí mismos y por los actores externos, como sujetos incapaces de impulsar transformaciones sociales.

En este sentido, Montero (2003: 34) afirma que “uno de los objetivos del trabajo comunitario es develar, atacar, erradicar, las naturalizaciones que en nuestra vida cotidiana contribuyen al mantenimiento de situaciones dañinas para los individuos y los grupos. Es decir, aquellas condiciones que nos llevan a percibir algo como el modo natural de ser las cosas en el mundo...y que por tanto no puede ser cambiado”.

Desde la perspectiva de la autora, se evidencian las implicaciones políticas del trabajo comunitario, ya que para develar y erradicar las situaciones dañinas, se requiere generar una conciencia colectiva crítica frente a la realidad que requiere ser transformada, proceso en el cual la educación juega un papel fundamental.

En Venezuela el fortalecimiento del poder popular como mecanismo de profundización de la democracia participativa y, como estrategia para la superación de los problemas sociales que afectan a la mayoría de la población, debe partir

de la organización y el trabajo. El poder popular es organización ciudadana. La constitución establece la democracia participativa y protagónica, es decir, los ciudadanos representándose a sí mismos, lo que significa que no se necesita ser representado por otro, porque cada quien se puede representar directamente. Pero la individualidad no asegura el ejercicio pleno de los derechos, la participación ciudadana que nos permite ejercer derechos requiere de una organización para poder tener una participación efectiva en la construcción de un proyecto colectivo. El escenario primario donde se organiza la gente es el vecindario, en su comunidad. Se trata entonces de reivindicar el ejercicio de la participación en el primer espacio de organización en el que se interactúa socialmente y se enfrentan los problemas. El poder popular desarrolla los preceptos constitucionales que brindan la potestad de ser protagónico en el ejercicio de la democracia y en la responsabilidad que se tiene con ella para preservarla y profundizarla. En el art. 184 se señala que las instancias de gobierno están en la obligación de transferir competencias a la comunidad organizada, cuando la misma demuestre que es capaz de asumir responsabilidades, cuando la comunidad crece cualitativamente en su capacidad organizativa y de gestión. Por lo tanto se requiere de la construcción de una organización que tenga la capacidad de asumir la responsabilidad de ejercer los derechos y de ejercer las responsabilidades que otorgan esos derechos. Los consejos comunales surgen con el auspicio del Estado como una instancia de gobierno local con competencia para gestionar políticas públicas.

Una organización popular puede planificar pero si no tiene un marco legal para actuar y recursos, su actuación es limitada en el propósito de impactar la realidad.

El marco legal que se está configurando como instrumentos jurídicos del poder popular, otorga a los ciudadanos el soporte para hacerse cargo plenamente de la función pública además de abrir canales para socializar con el Estado. Los consejos comunales son las instancias organizativas del poder popular, en cuyo seno se pueden formular proyectos productivos y generar empleos en el espacio local, partiendo de los saberes de la comunidad, fortaleciendo el trabajo colectivo local, comunal, logrando por esta vía la independencia y la soberanía, la cual existe solo cuando se puede ejercer.

Los ciudadanos organizados en consejos comunales en sus espacios y en los ámbitos geográficos que les corresponden con las competencias que les da la ley para el desarrollo de una visión amplia y crítica del trabajo comunitario, que oriente el crecimiento cualitativo e ideológico del poder popular, requiere de la incorporación de procesos de análisis y discusión de los determinantes sociales e históricos definitorios de la realidad que enfrentan como comunidad y como nación, partiendo de los problemas locales; ubicándolos dentro del contexto nacional y mundial, e identificando las relaciones de dominación y de control

social del cual es objeto un país como Venezuela, exportador de materias primas baratas y consumidora de la producción industrial de otros países.

En esta estrategia educativa y formativa con las comunidades, se debe además trabajar el poder como una categoría central para la identificación de la capacidad transformadora que se puede alcanzar, partiendo del trabajo colectivo. El trabajo de los consejos comunales no puede continuar limitado a la toma de decisiones acerca de la inversión pública para infraestructura. Entendiendo el trabajo comunitario como un proceso de transformación social a largo plazo, aunque se encuentre auspiciado por el Estado, debe avanzar en la organización del espacio nacional reconociendo la capacidad productiva de cada lugar; de su gente con sus proyectos; con sus capacidades; con su potencialidad; respetando y potenciando las particularidades de cada región, puede alcanzar el salto cualitativo que requiere la consolidación de un poder popular autárquico.

2.- LA PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN SALUD

La participación comunitaria en salud es una propuesta que viene siendo formulada por diferentes instituciones: gobiernos nacionales, regionales y locales; organismos internacionales como la Organización Mundial de Salud (OMS) y la Oficina Panamericana de Salud (OPS), organizaciones no gubernamentales (ONG), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), entre otros. Aunque ha sido planteada desde hace varias décadas, es a partir de la conferencia de Alma Ata en 1978, cuando cobra realmente fuerza. Sin embargo, en medio de los análisis y las reflexiones que vienen produciéndose sobre el tema, no queda claro cuál es su propósito ni los resultados relativos a la salud que se esperan obtener.

Para algunos autores como Tumwine (citado por Ugalde, 2006: 145) se ha abusado de la participación comunitaria al prestarle solo una atención simbólica, ya que se encuentra en el discurso de gobernantes y de representantes de instituciones con escaso apoyo y fomento para su ejercicio como una política pública. En este sentido, si realmente se quiere conocer el nivel de compromiso de los gobiernos para el desarrollo de la participación comunitaria en cualquier escenario, es necesario considerar la aproximación que existe entre lo que propone el discurso político, lo que llega a planificarse y lo que realmente se concreta en la cotidianidad del espacio micro social.

En Venezuela, la participación comunitaria es impulsada con fuerza desde las instituciones prestadoras de servicios de salud a partir de la década del 90, a propósito del proceso de reforma del Estado, en el marco de la puesta en marcha de las propuestas neoliberales para América Latina, con el objetivo de compartir los costos de la atención. Se estableció la creación de nuevas modalidades de gestión para una mayor autonomía de "hospitales y ambulatorios para el incremento de su tiempo de funcionamiento que abrirían la posibilidad de recuperación de costos. Dicha recuperación se logrará a través de los

ingresos provenientes del sector privado, del usuario y del propio usuario" (CORDIPLAN, 1995:164) Para ello fueron creadas organizaciones como las juntas socio-sanitarias, encargadas entre otras funciones, de la recuperación de costos. También se han utilizado a las comunidades como mano de obra barata para el mantenimiento de la infraestructura de la red ambulatoria.

Otra de las formas en las que se ha activado el trabajo comunitario es como apoyo o colaboración con el equipo de salud para desarrollar actividades con grupos de pacientes diabéticos, enfermos renales, entre otros; para el incremento en la cobertura de las consultas, como es el caso de la consulta de medicina de familia, o del programa materno infantil; también se convoca e incorpora a los vecinos de las comunidades para promocionar las campañas de vacunación o de saneamiento ambiental en el caso de epidemias como el dengue. Esta forma de participación comunitaria se corresponde con lo que Molina (1994) señala como encapsulamiento corporativo, en el cual los dirigentes de las comunidades entrenados en funciones institucionales, mediante programas de formación y capacitación transformándolos en funcionarios simplificados.

Desde esta perspectiva la corresponsabilidad de las personas y de las comunidades en salud, se limita a seguir las instrucciones del equipo médico para el auto cuidado, individual, familiar y colectivo; así como, para que sean las personas quienes asuman la responsabilidad de su salud, desplazando al Estado-Nación de la obligación que tiene, en proteger a los ciudadanos y de asegurarles a todos de forma equitativa el acceso a los servicios de salud.

Esta forma utilitaria y limitada de asumir la participación comunitaria, se corresponde con la ideología conservadora que legitima la privatización de los servicios sociales básicos y contribuye al mantenimiento del modelo dominante en salud, dado que las acciones giran en torno a la enfermedad, mecanismo que asegura la dependencia tecnológica y el fortalecimiento de las corporaciones farmacéuticas trasnacionales, ya que la atención a la enfermedad requiere del consumo de tecnología y de medicamentos que representan un alto costo para el país, así como, para las personas.

Al limitarse la participación comunitaria a recibir instrucciones y ejecutar algunas actividades en apoyo al equipo de salud, se limita el desarrollo organizativo y creativo de las comunidades, obstaculizándose las posibilidades de conformar un auténtico poder popular.

El hecho de asumir y ejercer la participación comunitaria de esta manera, dificulta la posibilidad de alcanzar los cambios que requiere el modelo de atención dominante en salud. La situación de deterioro progresivo que vive la humanidad en la actualidad, requiere de la construcción y consolidación de un modelo de atención organizado para potenciar la salud, en el que el reconocimiento social, científico y técnico de los médicos, así como, del resto del personal de salud que no esté únicamente en función de los enfermos que se atienden y que son cura-

dos sino que además se reconozca el número de personas, familias y comunidades que logran mantenerse sanas, porque predominan en su cotidianidad los procesos protectores de la salud y no los que destruyen las posibilidades de vivir más y en mejores condiciones.

Estos cambios requieren un marco teórico que fundamente y oriente las acciones de los actores sociales que ostentan el poder para alcanzar las transformaciones necesarias al modelo de atención en salud. La epidemiología crítica ha venido desarrollando en América Latina un cuerpo teórico coherente que interpreta la salud como un proceso social conformado por dos dimensiones: la social y la biológica y, el trabajo epidemiológico orientado hacia la identificación transformación e de los procesos destructores de la salud además de la promoción y defensa de los procesos que protegen la salud y la vida. En medio de estas contradicciones sociales (dimensión social) que tienen expresiones concretas en el genotipo y el fenotipo de los individuos (dimensión biológica), la epidemiología crítica tiene como propósito promover el acceso de la población a los valores de uso social que operan como recurso de poder y de defensa, lo que equivale a realizar la promoción de la salud, como una estrategia para contrarrestar los procesos destructivos, en lo que Breilh (1994) define como *prevención profunda*.

Esos cambios deben ser impulsados desde los grupos sociales hacia quienes está dirigida la atención, ya que son los principales actores en los procesos de conflictividad social, es decir, cuentan con el poder para las transformaciones sociales, aunque lo desconozcan.

Se requiere pensar la participación comunitaria de forma radicalmente diferente a la que hasta ahora vienen proponiendo organismos y agencias internacionales, al igual que los gobiernos y sus instituciones, desenmascarándola de la falsa neutralidad y aportándole las herramientas políticas necesarias para alcanzar las transformaciones sociales que revaloricen equitativamente la condición humana. Para ello, resulta inevitable incurrir en el terreno político ya que al asumir la participación y el trabajo comunitario desde una perspectiva transformadora de la realidad social, se trasciende al escenario político.

En este sentido Ugalde afirma que solamente se puede hablar de participación auténtica, cuando la comunidad participa en la toma de decisiones, como mecanismo para incrementar el poder de las comunidades. Sin embargo, más allá del proceso decisorio, la participación comunitaria debe transformarse en las acciones sociales y políticas a partir de las cuales iniciar y fortalecer un auténtico proceso de liberalización.

Martin y otros (2006) señalan que desde los servicios de salud, a los cuales acude la población diariamente, en la búsqueda de soluciones a los problemas específicos expresados en enfermedades, no es posible abordar las causas

sociales de la desigualdad, pero consideran el trabajo comunitario como “esencial para identificar y abordar los principales determinantes de la salud que tienen que ver con la situación socioeconómica, cultural y medioambiental de la población; sus condiciones de trabajo y de vida (alimentación, educación, ambiente laboral, desempleo, aire, agua y saneamiento, servicios de salud y vivienda) estilos de vida individuales, o estructura etaria, por eso es conveniente la actuación en estas áreas en las que la participación comunitaria desempeña un papel esencial”. En este sentido, la intervención del equipo de salud en la comunidad requiere superar la concepción de la población como clientes y consumidores de unos servicios de salud, en los que se atiende la enfermedad desde la perspectiva de las causas biológicas.

Por el contrario, la epidemiología crítica propone la participación comunitaria como el principal mecanismo hacia la autonomía social y a la participación con conciencia crítica en la producción social, la de salud, lo cual generaría un proceso colectivo de formación de conciencia social para actuar frente al mercado internacional, desde una postura nacionalista, ya no como consumidores, sino como grupo social que demanda un nuevo orden social con propuestas democratizadoras, coincidiendo con la afirmación de Ugalde (2006: 162) según el cual “la participación comunitaria en su sentido de entrometerse en el proceso decisorio o de adquirir poder, o de crear conciencia, es parte de un proceso político y no es posible separarla de él. La participación en salud solo puede ser un reflejo de la participación política”.

3. LA PARTICIPACIÓN DE LAS COMUNIDADES Y LA CONSTRUCCIÓN DE UN NUEVO MODELO DE ATENCIÓN A LA SALUD EN VENEZUELA

La promoción de la salud constituye un campo en el cual tienen competencia todos los sectores de la sociedad, la forma como se organiza y se interviene en él, es la resultante directa de la participación social y política en los asuntos de interés público que prevalezcan en las naciones. La construcción de un modelo de atención estructurado para proteger la salud parte de la identificación y trabajo intersectorial de todos, sobre los procesos sociales que participan en la determinación de la salud.

El análisis que desde la epidemiología crítica propone Breilh (1994: 48), permite identificar los determinantes de la salud que se ubican en los diferentes dominios del movimiento social:

Las contradicciones entre lo saludable (disfrute de valores de uso) y lo destructivo (padecimiento de procesos deteriorantes o contravalores) corresponden a los dominios “general” (instancias estructurales como el trabajo y el consumo, instancias políticas como la capacidad organizativa de cada grupo, e ideológicas como el grado de conciencia, tanto de la sociedad más amplia como del grupo, luego las “medicaciones” (gremiales, familiares y de género) y finalmente el dominio “singular” (donde se inscriben los dominios del fenotipo y del genotipo con el con-

flicto entre las defensas fisiológicas y capacidades reactivas versus la fisiopatología y vulnerabilidades).

Para Venezuela la capacidad organizativa de los diferentes grupos sociales se desarrolla en un nuevo contexto, en el cual desde la Constitución Nacional, se le garantiza el derecho y el deber de participar a todos los venezolanos. La salud es uno de los asuntos públicos en los cuales se fomenta esa participación, definiéndola como una prioridad, lo cual queda claramente establecido en los artículos 83 y 84 de la CRBV (2009).

Ahora bien, sin lugar a dudas, esto constituye un avance importante en la profundización de la democracia, la búsqueda de equidad y justicia social, sin embargo, quedan muchas interrogantes por responder ¿Cuál es la perspectiva desde la cual se está proponiendo la participación social en salud? ¿El propósito es la transformación del modelo dominante en salud, o su fortalecimiento? ¿Qué está ocurriendo en los espacios locales en torno a la participación para la promoción de la salud? Aunque el objeto del presente trabajo escapa al alcance que tienen estas interrogantes, es necesario plantearlas con el propósito de ir formulando un andamiaje teórico que sustente la práctica social de estos nuevos actores en la vida política venezolana.

El salto cualitativo de una sociedad de consumo irracional, hacia una sociedad con un perfil protector de la vida pasa por la profundización de la conciencia colectiva, en el mismo sentido que lo propone Breilh (1994) y la consecuente definición de proyecto de país que todos queremos y con el cual tenemos la responsabilidad histórica de construir. Para ello, los consejos comunales tienen que constituirse en las instancias locales de estudio, discusión y análisis de los principales problemas que afectan a la comunidad, trascendiendo lo local, asumiéndose como parte constitutiva del país y del contexto mundial. No pueden los actores locales continuar asumiendo que los problemas que ellos enfrentan son de su exclusivo padecer porque si algo ha sido realmente globalizado, es la pobreza y esa condición ubica a una buena parte de la población mundial frente a problemas muy similares.

Los consejos comunales están llamados a avanzar hacia un debate político-pedagógico que conduzca, a que la toma de decisiones sobre los problemas locales tenga una correlación con lo que ocurre en el contexto internacional. Aunque podríamos afirmar que actualmente la comunicación en red brinda, como nunca antes, las mejores oportunidades para estar informados, no se trata de suministrar a las comunidades el acceso equitativo a la información instantánea, bajo la premisa neoliberal del cuidado individual del cuerpo y de la salud; sino de utilizar el acceso a la Web como plataforma mundial de información en tiempo real, para rescatar el sentido colectivo de la protección a la vida.

Por otra parte, en el sentido de Montero (2003) las transformaciones sociales a expensas del trabajo comunitario, supone que los actores sociales, no solo

tengan capacidad de decisión, sino el control de sus propias acciones y la responsabilidad por sus consecuencias ¿Cómo pueden asumir responsabilidades y el control de sus acciones pueblos que han permanecido históricamente excluidos, olvidados, preocupados hasta ahora solo por su sobrevivencia? Pueblos que no tienen conciencia de nación porque no se les ha hecho sentir parte de ella y cuyas vidas han transcurrido en el absoluto desconocimiento de la trama social de dominación, de la cual forman parte. El problema que se plantea no se limita nada más a la existencia de un marco jurídico que garantice a todos los venezolanos condiciones de igualdad, los derechos humanos sociales y políticos tampoco las posibilidades de financiamiento. Si bien es cierto que estos aspectos resultan necesarios, no deben ser vistos como el fin último, porque continuarían las organizaciones populares y las comunidades, siendo receptores de un conjunto de políticas públicas destinadas a atenuar los efectos de los procesos destructivos de la salud, sin que se logre su transformación.

El trabajo de fortalecimiento del poder popular en las comunidades debe estar acompañado de sendos procesos de capacitación técnica, difusión de información, discusión política y de formación ciudadana con un sentido amplio e inclusivo. La búsqueda de alternativas a los problemas sociales consecuentes a la pobreza, requieren del conocimiento por parte de todos de las razones que la originan:

1. En el contexto nacional las condiciones políticas, económicas y sociales del país;
2. En el contexto internacional el orden económico mundial.

Estos elementos no resultan novedosos para mejorar la comprensión sobre el problema de la pobreza, pero continúan siendo desconocidos por la mayoría.

EL CONTEXTO NACIONAL: LAS CONDICIONES POLÍTICAS, ECONÓMICAS Y SOCIALES DEL PAÍS

Venezuela fue un país rural hasta los inicios del siglo XX, cuando sufre uno de los cambios más significativos de su historia: se transforma violentamente de país rural, pre-capitalista y mono productor agropecuario, en una nación minero extractiva, lo cual originó una serie de cambios económicos, políticos, sociales y culturales que han afectado la vida de todos los venezolanos, actualmente nuestra historia continua escribiéndose con la tinta del petróleo. Con la profundización del modelo neoliberal en Venezuela, a partir de 1973 hasta 1998 se generó una crisis que contribuyó a profundizar la desigualdad. Las cifras gubernamentales señalan que entre un 70% y 80% de la población se encontraban en condiciones de pobreza (Cordiplan, 1995), esto significa que cerca del 80% de la población no tenía acceso a los bienes materiales ni a los servicios básicos, indispensables para el desarrollo integral.

El deterioro de las condiciones de vida se expresó más dramáticamente en el perfil de salud-enfermedad de la población: el incremento de la mortalidad infantil, el aumento de las enfermedades diarreicas y de la desnutrición, la aparición de enfermedades que se consideraban erradicadas, como el cólera, dengue y paludismo; así como el incremento de las enfermedades del componente bucal de la salud. En general podemos señalar que Venezuela entra al siglo XXI con una gran cantidad de su población pobre y enferma.

La crisis afectó a todos los sectores de la sociedad y las instituciones públicas prestadoras de servicios de salud especialmente, las cuales bajo la propuesta neoliberal de la reforma del Estado, fueron objeto de continuos recortes presupuestarios. El Ministerio de Salud y Asistencia Social que, desde su creación ha favorecido a la atención hospitalaria y a los programas curativos, se enfrentó en los años 90 a un proceso de desfinanciamiento y de descentralización de los servicios asistenciales, los cuales son transferidos sin recursos, para que sean administrados por los estados regionales. Se promueve la participación social bajo diferentes figuras, (juntas socio-sanitarias y las organizaciones no gubernamentales, entre otras) con el objetivo de recaudar fondos, con la modalidad de la recuperación de costos.

En este contexto de crisis económica, la crisis del modelo sociopolítico venezolano no se hizo esperar. El surgimiento de nuevas tensiones entre el Estado y la sociedad civil, así como las modificaciones de la estructura interna de poder. Estas condiciones generaron un nuevo período de desobediencia social en Venezuela, el cual se expresó en diversas manifestaciones de lucha y resistencia social, como: "la revuelta urbana de febrero de 1989; la abstención electoral en las elecciones para gobernadores, alcaldes y concejos municipales en 1988 y 1989; así como las rebeliones militares de febrero y noviembre de 1992" (Prato, 1994: 11).

Se genera un proceso político-social reactivo y orgánico, que reivindicaba la necesidad de un cambio profundo, por una mayor justicia e inclusión social. En 1998, por la vía electoral arriba al poder una propuesta alternativa, liderada por Hugo Chávez que contó con el apoyo de diferentes sectores de la sociedad venezolana, especialmente de los sectores populares más deprimidos. Se convoca el proceso constituyente y en enero del año 2000 Venezuela entra al siglo XXI con una nueva constitución, en cuya redacción participaron sectores de la sociedad que históricamente habían estado excluidos de los escenarios del poder político.

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela propone un nuevo modelo de estado: la democracia participativa, en sustitución de la democracia representativa.

Desde el advenimiento de Hugo Chávez a la presidencia de la República tanto en los discursos oficiales, como en el objetivo de las principales políticas

públicas, la búsqueda de la igualdad para alcanzar el desarrollo social ha sido una constante. Para González (2008: 175) “en términos del análisis del marco constitucional y las políticas públicas impulsadas en la última década, es posible comprobar una voluntad política favorable a los sectores populares y otros sectores discriminados y hacia una visión de igualdad sustancial, expresada en una reivindicación del rol del Estado para la corrección de inequidades, el aumento del gasto social, creación de estructuras extraordinarias para garantizar con más agilidad el acceso a los derechos sociales, aumento en la recaudación de impuestos progresivos y reducción en la alícuota del IVA, ampliación de las condiciones de participación de los sectores populares, capacitación técnico-productiva de los sectores populares y estímulo a su auto organización para la producción cooperativa y autogestionaria, valoración social simbólica de los sectores populares, de las negritudes y pueblos indígenas desde ámbitos de poder estatal y comunicacionales, entre otros”; en el marco de avanzar hacia la construcción de una propuesta que el presidente ha denominado “el socialismo del siglo XXI”. Aunque el análisis de la situación política, social y económica de Venezuela durante los últimos diez años presenta la dificultad de contener propuestas de cambio que en un período de tiempo corto no pueden ser evaluados, destacan algunos aspectos que deben ser considerados para el análisis.

Para analizar los resultados de la política económica del actual gobierno, Santeliz (2008) utiliza, entre otros indicadores, el producto interno bruto real per cápita (PIBrpc) y señala que desde el año 1985 hasta el año 1997 la tasa de crecimiento del PIBrpc fue de 0,5%; luego del golpe de Estado y el paro petrolero se inicia una tendencia sostenida a la recuperación y desde el año 2003 a 2007 la tasa de crecimiento del PIBrpc fue del 10,2% lo que el autor califica como un crecimiento extraordinario. El presidente Chávez plantea un cambio en la orientación de la política económica para enfrentar la situación de deterioro social, orientando la redistribución del ingreso público hacia la población más vulnerable de la sociedad venezolana. Se reformó la Ley del Banco Central de Venezuela (BCV), gracias a la cual PDVSA ya no tiene que vender la totalidad de sus divisas al BCV evitando de esta manera la fuga de capitales y dejando disponibles las divisas para financiar la inversión real; así como la política social bajo la figura de las Misiones Sociales del Gobierno, mecanismo mediante el cual se ha hecho la transferencia a los sectores más vulnerables de la población liberando parte del ingreso familiar al no tener que pagar por servicios como la educación, la atención médica, medicamentos y aumentando la cobertura en la educación superior, y de la capacitación técnica, entre otras. Las misiones fueron organizadas como estructuras transitorias paralelas a la institucionalidad burocrática tradicional, con el propósito de simplificar procesos y mejorar la eficiencia en la acción del Estado; sin embargo las misiones perdieron su carácter transitorio, se han institucionalizado y convertido en una nueva burocracia con, que presenta según González (2008: 189) “menos controles públicos y sociales sobre su gestión que las burocracias ordinarias, lo que facilita irregularidades

administrativas e implica obstáculos para la evaluación de su efectividad y eficiencia. La corrupción es vista, por la población, como la segunda causa que impacta negativamente en el funcionamiento de las misiones y las denuncias públicas sobre el desempeño de varias misiones, aumentaron en los años 2006 y 2007”.

El cambio en la política petrolera, además de poder financiar el gasto social, ha podido financiar la inversión real. En este sentido, Santeliz (2008) destaca que el superávit acumulado desde el 2003 al 2008 no se utilizó para la inversión de alta rentabilidad, sino que por el contrario estos recursos se mantienen bajo la figura de activos financieros en el exterior mientras que más de 1/3 de la fuerza laboral permanece subempleada y desempleada.

Otra de las medidas asumidas por el Gobierno que Santeliz (2008) analiza, ha sido la revisión periódica del salario mínimo ajustándolo al valor de la canasta de bienes primarios, alimentos y productos básicos, medida que sin duda ha contribuido con el bienestar de los hogares de la clase trabajadora, pero que al no corregirse a mediano y largo plazo los salarios generales se produce un efecto contrario sobre el consumo. Por otra parte, el autor señala que esta medida limita a los trabajadores en su participación en el reparto de la riqueza que se ha generado con el aumento de PIBrcp.

En el camino señalado por el presidente Chávez hacia el socialismo, se ha planteado el desarrollo endógeno como un mecanismo para estimular la organización de espacios micro-sociales en torno a la producción y a la organización de redes productivas. Sin embargo, se pueden identificar muchas ambigüedades en cuanto a la concepción de las mismas, de igual forma no se conoce de experiencias consolidadas hasta el momento en torno a esta propuesta que Parker (2007) lo define más que un modelo como un camino en construcción.

Uno de los aspectos más resaltantes de la política social que se ha adelantado durante la última década ha sido el estímulo a la participación social, tanto por la vía electoral, en la que se han registrado las cifras más altas de participación, como en la activación de organizaciones populares. En el marco jurídico “existen unos 70 artículos que promueven la participación ciudadana en varios aspectos de la vida pública del país. Algunos de ellos hacen alusión directa a la participación popular” (Machado, 2009: 175). El gobierno nacional propone los consejos comunales como forma de organización popular y “para marzo del 2008 en Venezuela existían 36.812 consejos comunales de los cuales 26.143 estaban constituidos y 10.699 en proceso de conformación en todo el país” (Machado, 2009: 179); estas organizaciones vienen trabajando en sus comunidades fundamentalmente en obras de infraestructura para lo cual reciben financiamiento del gobierno nacional.

Los cambios propuestos para avanzar hacia un modelo económico socialista, han generado la resistencia social propia de los sectores conservadores, la cual se encuentra caracterizada por una alta polarización política y social. La falta de reconocimiento entre los dos sectores, los que apoyan al gobierno y quienes lo adversan y en consecuencia la ausencia de un espacio de encuentro político en el que ambos sectores discutan y formulen propuestas frente a los principales problemas que afectan a la sociedad venezolana. Esta situación incide directamente en la dinámica que caracteriza los procesos de construcción colectiva en los espacios comunitarios, ya que las instancias sociales previstas en la Constitución y en la ley para la organización del poder popular, hasta ahora han estado orientadas por la conducción partidista, razón por la cual los aportes teóricos en este sentido resultan prioritarios para orientar el trabajo en las comunidades.

EL ORDEN ECONÓMICO MUNDIAL

Desde diversos sectores se afirma que el sistema económico mundial debe ser reestructurado y las iniciativas de cambio no surgirán de los grupos de poder, sino de la presión que las organizaciones populares ejerzan sobre aspectos como la producción y el consumo de los bienes básicos; las industrias, independientemente de que sean grandes, medianas y pequeñas, deben responder por los costos sociales y ecológicos, que ocasionan sus actividades productivas, tanto a la clase trabajadora, como el deterioro al medio ambiente. Las comunidades deben participar en las decisiones sobre el uso de los recursos naturales, de los cuales dependen sus actividades económicas como es el caso de la producción agrícola y pecuaria, vigilando la equidad sobre la distribución de los bienes producidos, así como, la vigilancia sobre la capacidad regenerativa de los recursos naturales.

El Estado venezolano a través de sus instituciones en un trabajo conjunto con los consejos comunales deben iniciar esfuerzos educativos, tanto formales como informales, con el propósito de aumentar la conciencia crítica sobre problemas que en la actualidad han adquirido carácter mundial: el problema de la contaminación ambiental a causa de actividades industriales que afectan la vida de la fauna y flora, asociado a la desertificación de los suelos a causa de la destrucción de extensas zonas boscosas. La extracción devastadora de minerales como es el caso de los diamantes en la selva amazónica que comparten Venezuela y Brasil. Problemas estos, que generan la escasez de agua y alimentos que está comenzando a padecer la humanidad, así como epidemias y la aparición de nuevas enfermedades por la relación asimétrica que mantiene la sociedad de consumo con el ambiente. Resulta necesario entonces, asegurar la autonomía alimentaria y enfrentar el consumo irracional y destructivo de la salud, con el estudio y la discusión en la familia y la comunidad, el consecuente fortalecimiento de comportamientos saludables en torno a la alimentación; a la conser-

vacación del medio ambiente; entre otras, a partir del manejo adecuado y actualizado de la información científica respectiva.

Cuando las organizaciones populares logran identificar las causas esenciales de los problemas que enfrentan en su localidad, en las condiciones socioeconómicas las cuales se conjugan para conformar una estructura que desencadena y transforma los procesos biológicos, tanto en los seres humanos como en el medio ambiente, se avanza en el desarrollando nuevos valores y actitudes, además de incentivar cambios en temas como el consumo, la producción y los estilos de vida ubicados en los dominios particulares, propuesto por Breilh (1994), con la consecuente expresión en las condiciones fenotípicas y genotípicas; llegando de esta manera a lograr los cambios en el perfil epidemiológico que hasta ahora no se han podido alcanzar.

Desde esta perspectiva, la promoción de la salud parte del conocimiento del conjunto de contradicciones que ocurren en la vida social y poder generar las acciones transformadoras de los procesos destructores de la salud, los cuales no podrán desaparecer en forma absoluta, pero si pueden llegar a ser minimizados, de manera que sean los factores protectores de la salud los que tengan predominio en la vida cotidiana de manera equitativa para toda la población. La salud estaría siendo promocionada por todas las instancias de la vida social, haciendo realidad la corresponsabilidad del cuidado de la salud, tan de moda en los discursos durante los últimos años.

De esta manera podríamos llegar a contar con centros asistenciales descongestionados y mejores condiciones para atender a una porción menor de enfermos, disminuyendo los costos humanos y materiales de la atención médica.

El nuevo modelo de atención a la salud no debe ser visto como el resultado final de un proceso de cambio político y social caracterizado por los elementos anteriormente descritos, este comienza a constituirse en el momento en que la comunidad organizada con el equipo de salud sea el actor social que motorice y promueva por medio del trabajo en equipo, el fortalecimiento de la conciencia colectiva crítica en torno a los problemas que afectan la salud de todos.

DESAFÍOS Y RETOS PENDIENTES

La población mundial entra en el siglo XXI imbuida en un desenfrenado afán productivo que antepone las ganancias del mercado a los impactos devastadores que están generando todas las formas de vida en el planeta, incluyendo la vida humana; resultando impostergable que desde los sectores más críticos de la salud, conjuntamente con las organizaciones populares convocar la organización de un movimiento para la construcción de una propuesta general en defensa de la salud y la vida.

En Venezuela ha habido un importante avance para el fortalecimiento del poder popular, que exige superar el carácter limitado que hasta ahora ha tenido el trabajo de promoción de la salud en las comunidades. Para hacer realidad en los espacios micros sociales, los artículos 83 y 84 de la CRBV (2009), se requiere implementar programas educativos en salud que sean difundidos por todas las instituciones. Los indicadores de salud-enfermedad de las comunidades, además de reflejarse en las estadísticas epidemiológicas para la planificación de los servicios públicos deben ser motivo de difusión y discusión en las escuelas, en los liceos en las iglesias, en los consejos comunales y en todas las organizaciones populares de las comunidades. Las personas, las familias y las comunidades deben conocer de qué se enferman, las causas biológicas y sociales que determinan la aparición y distribución de esas entidades patológicas y los mecanismos que están al alcance de todos para prevenirlas; así como los mecanismos de gestión y de presión social, para que los gobiernos regionales y nacional, desarrollen las políticas públicas requeridas para el mejoramiento de las condiciones de vida y de salud. En las asambleas de ciudadanos no solo se debe discutir la inversión en la infraestructura, sino que se deben presentar los proyectos educativos que se necesitan para enfrentar problemas como la contaminación ambiental, la violencia familiar, el desempleo, el alcoholismo, la drogadicción, entre otros.

Los consejos comunales deben constituirse en espacios definitorios para los problemas de la salud colectiva específicos de cada comunidad, en cuyo análisis se deben integrar a los problemas globales que afectan la vida y la salud a nivel planetario.

Las políticas y programas de salud deben contribuir al fortalecimiento de las condiciones de poder de la población, como mecanismo para impulsar la construcción de un modelo de salud contra hegemónico. Ello requiere de la integración del equipo de salud con los consejos comunales en un proceso político-pedagógico para contribuir en la conformación de la conciencia crítica colectiva, a partir de la cual se formulen propuestas para transformar las condiciones de vida.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Breilh, Jaime (1994), *Nuevos conceptos y técnicas de investigación*, Centro de Estudios y Asesoría en Salud, Ecuador.
- Brito Figueroa, Federico (1996), *Historia Económica y Social de Venezuela*, Tomo II, EBUC-UCV, Caracas.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2009), Gaceta Oficial No. 5.908, Ediciones de la Asamblea Nacional, Caracas.
- CORDIPLAN (1995), "Un proyecto de país", *Documentos del IX Plan de la Nación*, Caracas.

- González, A. (2008), "La desigualdad en la revolución bolivariana. Una década de apuesta por la democratización del poder, la riqueza y la valoración del estatus", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 14, No. 3, septiembre-diciembre, Caracas.
- Machado, J. (2009), "Participación social y consejos comunales en Venezuela", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 15, No. 1, Caracas.
- Martín, Ponce y Sánchez (2006), *Participación social y orientación comunitaria en los servicios de salud*, parte IV, Eco salud y Participación Social, <http://www.doyma.es> (Consultado el 30-03-2006).
- Molina, Carlos (1994) "Participación comunitaria en el contexto del ajuste económico" *Cuadernos de Postgrados Salud y Sociedad*, No. 6, Compiladora Ana Rosa Hernández, Fondo Editorial Tropykos, Caracas.
- Montero, Maritza (2003), *Teoría y práctica de la psicología comunitaria. La tensión entre comunidad y sociedad*, Paidós, Argentina.
- Parker, D. (2007), "El desarrollo endógeno ¿Camino al socialismo del siglo XXI?", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 13 No. 2, Caracas.
- Prato, N. (1994), "Crisis y desobediencia social en Venezuela", *Cuadernos del Cendes*, año 11, No. 26, mayo-agosto, Caracas.
- Santeliz, A. (2008), "1999-2009, La economía en diez años de gobierno revolucionario", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 14, No. 3, septiembre-diciembre, Caracas.
- Ugalde, Antonio (2006), "Las dimensiones ideológicas de la participación comunitaria en los programas de salud en Latinoamérica", *Participación Social ¿Para qué?*, Coordinadores: Menéndez Eduardo, Spinelli Hugo, Lugar Editorial, Argentina.

¿VECINO POPULAR O CONSEJO COMUNAL? REPENSANDO LA INTERVENCIÓN EN LAS COMUNIDADES POPULARES VENEZOLANAS

Mirla Pérez¹

ESCUELA DE TRABAJO SOCIAL, UCV
CENTRO DE INVESTIGACIONES POPULARES

Resumen:

Se presenta un trabajo crítico sobre las implicaciones de la intervención en las comunidades populares venezolanas. Se toma como punto de partida del análisis la noción de comunidad presente en la ley de los consejos comunales. Pasamos por un término como comuna, totalmente ajeno a nuestra realidad popular, y llegamos a la noción de vecino popular y vecindad como prácticas y conceptos propios de nuestra cultura. El lugar del vecino es el territorio de lo público que se deja tocar y es prolongación de las vivencias familiares. Esta vivencia de vecindad, en el sentido actual, está impregnada de afectividad matricentrada (la afinidad más próxima). Desde aquí se recuperan prácticas y conceptos fundamentales para nuestra realidad popular vivida así desde el periodo hispánico.

Palabras claves: Comunidad, consejos comunales, participación, trabajo social, mundo-de-vida popular, intervención, pueblo, popular.

En este artículo se plantea un análisis comprensivo de la participación popular hoy sobredimensionada, por no decir manipulada, en función del proyecto político gubernamental.

Temas como el trabajo social, la pobreza, la intervención tienen una gran significación por las implicaciones que tienen en el terreno de lo socio-político venezolano.

Lo popular está muy asociado a la pobreza tanto en el pensamiento como en la acción del trabajador social, esto es, **se produce un acercamiento a los sectores populares desde la carencia**, como concreción de un enfoque foráneo modernizante.

Ferrarotti (1993: 132), sociólogo e investigador italiano, de gran trayectoria y visión amplia de estos asuntos sociales, científicos y metodológicos, tiene un abordaje muy especial de la temática que vincula pobreza y ciencias sociales en general:

¹ mirlaperez@gmail.com

La seguridad con que sociólogos, antropólogos, estadísticos y trabajadores sociales plantean sus investigaciones en la zona de la pobreza y de la miseria es a su vez un síntoma preciso. Significa que los pobres son las víctimas predestinadas, que constituyen 'no man's land' el objeto ideal de la investigación y la experimentación política y social, ideal porque se los considera como pasivos, incapaz de reacciones a merced nuestra.

Para Ferrarotti (1993) la pobreza organiza el saber de una disciplina como el trabajo social. La pobreza marca el horizonte cognoscitivo y práctico en cuanto coloca al hombre en una condición de precariedad que termina constituyéndole como objeto.

'No man's land', tierra de nadie, termina definiendo a un hombre que debe ser concebido así por las disciplinas para intervenirles y colocarlo a merced de la intencionalidad científica y transformadora.

Desde la pobreza no se accede al otro desde sus propias condiciones históricas, sino desde la minusvalía "del lat. minus, menos, y valía" (DRAE), de menor valor respecto a otro que se constituye en el valor.

La intención es presentar el mundo-de-vida popular como otra posibilidad al pensamiento universalista de la modernidad, ni pobre, ni atrasado sino distinto, socio-antropológicamente hecho de una determinada manera. **No se trata de subordinar lo moderno a lo popular pero tampoco lo popular a lo moderno.** Se trata de pensar y actuar desde la otredad.

En cuanto a la elaboración de un pensamiento que a-palabra el mundo popular, no es mucho lo que se ha escrito. Hay una referencia, sin duda, sostenida en el tiempo y en la producción de pensamiento desde este lugar humano: el Centro de Investigaciones Populares (CIP) desde una posición heterotópica, ubicado en la Escuela de Trabajo Social de la UCV.

Hay un momento, sin embargo, en que para algunos españoles, misioneros principalmente, esa **homotopía** entra en crisis. Bartolomé de las Casa es paradigmático al respecto. Brota en él, como un relámpago, la pregunta desconcertante y transformadora: "¿y si nosotros fuéramos indios?". La pregunta lo sitúa, epistemológicamente, en el otro terreno, en la **heterotopía**. Queda abierta la posibilidad para un pensamiento **heterotópico** (Heterotopía, 1995: contraportada).

En la heterotopía, "pensamiento desde el otro lugar", es donde se intenta producir una líneas que ayude a pensar un trabajo social inculturado en el mundo-de-vida popular y desde allí plantear la acción profesional.

No puede negarse los múltiples intentos de diversos trabajadores sociales por pensar y actuar por el pueblo. Se entiende como agente ante un pueblo paciente, de ahí que actúe *por* y no *desde*. La historia disciplinar venezolana está colmada de esta búsqueda sin lograr situar a los profesionales en el Otro.

Hay un primer impulso que conduce a optar por el pueblo pero cuando toca pensarlo, las únicas herramientas que se tienen son las modernas, se produce así un pensamiento homotópico: la disciplina surge de la modernidad y sólo puede pensar modernamente. Homotopía del pensamiento.

Sin embargo, no puede negarse la intención de pensar desde el otro, la tarea es crear las condiciones para producir una disciplina o profesión que piense y actúe desde la heterotopía:

En tiempo de desconcierto en los que aún aquellos que optaron por el pueblo -pero lo pensaron homotópicamente- vagan sin encontrar un anclaje sólido, es preciso pensar desde el topos popular, **pensar la heterotopía**, producir un pensamiento heterotópico. ¿Surgirá de la heterotopía una nueva **utopía**? (Heterotopía, 1995: contraportada).

Esta es la tarea que toca en el marco de la disciplina: pensar un trabajo social que surja del sentido socio-antropológico del pueblo venezolano. La opción es convertirla en construcción teórica a partir de la implicación en el mundo-de-vida popular.

El asunto no es hablar de lo popular sino desde ese lugar humano. Partir de sus estructuras significativas y prácticas fundamentales que le constituyen y producen una realidad humana que reclama ser comprendida, entendiendo la comprensión como el punto de encuentro entre pensamiento y vida (Gadamer, 1977).

Así, cada parte de este texto lleva, necesariamente, a desconstruir el trabajo social en su praxis profesional y disciplinar para poder mirar lo otro.

Si queremos un abordaje teórico popular ha de ser desde la implicación comprometida con el pueblo. El mundo popular es el lugar humano y horizonte de sentido de cuanto puede pensarse como trabajo social inculturado.

De este modo, el objetivo de este artículo queda siempre abierto; pensar un trabajo social desde la heterotopía.

LA INTERVENCIÓN PROFESIONAL Y POLÍTICA

El presente trabajo constituye un esfuerzo en presentar las bases éticas, epistémicas y políticas de una profesión denominada "trabajo social".

Interesan las orientaciones teórico-metodológicas de esta profesión, pero preocupan más las implicaciones sociales de su actuación desde la intervención. Se tienen, así, dos importantes ejes de comprensión: el fundamento epistémico que emerge de un determinado mundo-de-vida y las consecuencias del ejercicio profesional en la vida concreta de las personas en comunidad, familia o institución en general.

En el campo profesional del trabajador social, no es muy frecuente la pregunta por las implicaciones de la acción cuando se sitúan frente a un grupo social o comunidad que se les considera "marginales y desposeídos; pobres por constitución".

Así la pobreza pasa de ser sólo una categoría económica para establecerse como referencia de la totalidad vivencial de las comunidades populares. **La invitación es a pensar, como trabajadores sociales, a la comunidad fuera de las determinaciones económicas.** Lo económico nos ubica en su condición transitoria, superable que no toca su constitución como grupo humano aunque su circunstancia comprometa su bienestar económico.

Se cae en un gran peligro cuando se hace de la pobreza un discurso totalizador que orienta y fundamenta el ejercicio profesional. Cuando esto ocurre "los pobres" pueden tener una alta rentabilidad política y en nombre de ellos estructurar planes y proyectos orientados a mantener las propias aspiraciones y no su bien-estar.

Cuando se tiene a la pobreza como consigna y no como situación transitoria a ser superada, se pueden diseñar planes sociales que en el fondo sostengan una determinada manera de ver y proyectar el mundo, aunque esta no resuelva el problema de la exclusión-pobreza. Por ejemplo, la masificación, e iniciar la comprensión de su fundamentación epistémica y política.

¿Desde dónde se piensa la masificación? ¿De qué modo la comunidad puede ser pensada como masa? ¿Qué implica el binomio pobreza- masificación? ¿Desde la masificación puede superarse la pobreza?

La administración política venezolana de los últimos tiempos, ha utilizado términos que, al ser escuchados o leídos, proponen pensar sus implicaciones socia-

les y humanas. Una de las enunciaciones que vienen al caso por su centralidad para el trabajo social es la definición de comunidad.

En la Ley de los Consejos Comunales (2006: 1) encontramos la siguiente definición de comunidad:

Comunidad: es el conglomerado social de familias, ciudadanos y ciudadanas que habitan en un área geográfica determinada, que comparten una historia e intereses comunes, se conocen y relacionan entre sí, usan los mismos servicios públicos y comparten necesidades y potencialidades similares: económicas, sociales, urbanísticas y de otra índole.

Se destacará la noción de “conglomerado social de...” según la acepción número dos del diccionario de la RAE: conglomerar es definido como “unir fragmentos de una o varias sustancias con un conglomerante, con tal coherencia que resulte una masa compacta”.

La masa compacta como concepto aplicado a la sociología ubica en la homogeneidad, similitud humana, por tanto en la negación de las diferencias.

Desde esta concepción, el pensamiento y la acción de la actual administración política venezolana están encaminados a la intervención definitiva (vida privada, cotidiana y familiar) dado que no hay rostros, ni diferencias, mucho menos distinciones que les inviten a pensar en proyectos generales sino en **masificar que es la manera más radical de intervenir**.

La comunidad entendida como masa humana le constituye únicamente la posibilidad de ejecutar los planes, proyectos y políticas propuestos por el poder central.

Una vez que la comunidad es conceptuada como masa el paso siguiente es pensarla desde el uso. Uso común de servicios públicos como práctica que le define o constituye.

Comunidad, tal como se entiende en esta ley, está fundada en una concepción utilitaria que permite al agente interventor hacer uso de ésta en función de los objetivos establecidos por el actor que interviene.

Desde esta concepción la comunidad está a la disposición de quien se propone usarla dada su condición de masa o conglomerado de familias y ciudadanos.

Ahora bien, si se indaga más allá de las consideraciones económicas y geográficas y se ubican en lo antropológico se encontrarán con accesos teóricos

más complejos: "...la esencia de la comunidad reside en su carácter holista: es un todo humano cuyos miembros viven por y para ella" (Diccionario de Antropología, 1996: 182).

Lo constitutivo de la comunidad está en su vivir para sí, desde sí, esencialmente humana. El vivir humano constituye una realidad total que le une, identifica y da sentido. Esta definición se queda en lo abstracto pero supera la masa o la comunidad como entidad pensada desde la masificación.

Si se le da a la comunidad que "vive por y para ella" concreción como grupo humano con límites socio-históricos se acercaría a una definición más compleja para comprender lo que verdaderamente ocurre en ese lugar.

A continuación se presenta el trabajo del Dr. Moreno (2005) que ha permitido un acceso interesante a la comprensión de la comunidad como mundo-de-vida.

El registro hermenéutico de la relación que se vive, revela a la comunidad popular como mundo-de-vida², esto es, como la integración de todas las prácticas de vida populares en una práctica primera que las dota de sentido, las fecunda y les marca los senderos por donde discurren.

Moreno se ubica en una práctica concreta de donde saca el sentido de comunidad: "el registro hermenéutico de la relación que se vive...", ¿quién la vive? La comunidad y nosotros como parte de ella (esto es importante porque se tienden a pensar estas cosas en abstracto sin incluirnos en ella).

No hay decisión racional que determine un mundo-de-vida, sino desde la vida y el vivir mismo, en ella van surgiendo apreciaciones, culturas, modos de entenderse con la realidad desde sus propias condiciones históricas.

Estas condiciones históricas concretas que constituyen un mundo-de-vida estructuran el sentido de una determinada comunidad.

El mundo-de-vida no se agota en una comunidad determinada pero la impregna de sentido. Así, la comunidad está constituida en el convivir de las personas en

² Para acercarnos a la significación de mundo-de-vida, atendamos el sentido que Moreno (1995: 13) le da: Por mundo-de-vida voy a entender la práctica concreta del vivir que un grupo humano histórico comparte, en la que se da ya su vivir, sin decisión previa, es decir sin que nadie lo decida, y sin reflexión consciente alguna. A esta práctica Dussel la ha llamado "praxis en sentido primario" o praxis primera. Aquí praxis la entiendo como "práctica", esto es, el ejercicio mismo de practicar el vivir que ejerce una comunidad humana en un tiempo histórico y del que participan espontáneamente, cada uno de sus miembros.

un lugar y tiempo determinado. La convivencia como lugar común en la diversidad, ni la homogeneidad ni la masificación la definen.

Dicha comprensión no nos conduce a la intervención sino a la implicación. Como trabajadores sociales es un atrevimiento pensar nuestra acción fuera de la intervención.

Instalados en la relación como constitutiva del "homo convivalis", la comunidad no puede ser pensada como una totalidad individualizada sino como una trama de relaciones que a partir de los núcleos matricentrados, donde se constituye la relación primera que vive cada "homo", urde el intrincado tejido comunitario (Moreno, 1995: 31).

No es en el individuo -ciudadano o masa- donde hay que buscar el sentido de la comunidad popular venezolana sino en la trama. En la convivencia como espacio social dinámico definido por el estar juntos y **no el uso común de historia, espacio o servicio.**

Ahora bien, centrados en la comunidad como trama de relaciones propias de un determinado "homo convivalis", no es posible pensar en la masificación de áreas tan diversas como la educación, la salud o la participación.

Volviendo a la definición de comunidad contenida en "la ley de los consejos comunales", una de las consecuencias que se derivan en materia de participación es que ésta es fundamentalmente técnica, esto es, el agente interventor (estado y/o profesional) propone y la comunidad ejecuta. En este sentido, la comunidad, como objeto de intervención, es también definida desde la pobreza que la coloca a merced del agente.

La pobreza y la comunidad así definida, se convierte en una realidad política que perpetúa una determinada visión del mundo, lo que puede ser superable se convierte en soporte de la propia existencia como proyecto o profesión.

Se ha establecido el marco de comprensión de la praxis científica como trabajadores sociales. Desde este marco, el acercamiento a la comunidad sólo es un instrumento para la intervención e investigación.

Desde la intervención, la investigación es sólo un recurso para incidir en las comunidades, posición que se genera de las distintas fuentes teóricas modernas positivistas centradas en el "ver para prever". Sentencia firme de donde emerge el principio rector: investigar para la intervención.

Ahora bien, ¿es la investigación sólo un instrumento para la intervención?, ¿se reduce la investigación a un cuerpo instrumental para la acción?, ¿podemos plantear la investigación desde la comprensión y repensar, desde ella, la intervención?

La acción profesional no puede reducirse al sentido de la intervención, aunque lo haga. Entendiendo intervenir, según las acepciones número uno, dos y ocho del diccionario de la RAE: "1 Tomar parte en un asunto. 2. Interponer uno su autoridad. 8. Dirigir, limitar o suspender una autoridad el libre ejercicio de actividades o funciones".

El párrafo precedente contiene importantes significados. La primera acepción tiene el sentido de externalidad, "tomar parte en un asunto" supone que hay un sujeto y un objeto de intervención; el primero se entiende como el agente (sujeto) y el segundo como objeto (paciente).

Aplicado al trabajo social, el agente interventor es el profesional y el objeto de la intervención son las comunidades e instituciones. El agente toma parte porque viene de fuera e impone al objeto de intervención (comunidad) las líneas generales de su proyecto.

En este sentido la investigación es para la intervención; se trata de una investigación utilitaria. En el proceso intervienen un agente activo (gobierno, profesional, instituciones, etc.) y un receptor-objeto paciente (comunidad, sujeto, pueblo, etc.)

Situados en la intervención, el objeto paciente debe adaptarse a las condiciones que emanan de los órganos de gobierno, veamos el artículo primero de la Ley de los Consejos Comunales (2006: 1):

La presente ley tiene por objeto crear, desarrollar y regular la conformación, integración, organización y funcionamiento de los consejos comunales; y su relación con los órganos del Estado, para la formulación, ejecución, control y evaluación de las políticas públicas.

Si la comunidad es un conglomerado de gente cuyas normas de convivencia están sujetas a la aprobación del Estado (artículo 6 de la ley), entonces **estamos hablando de corporativismo estatal y no de participación popular.**

Junto a la intervención hay un término que se suele usar para suavizar sus efectos: la participación. ¿Qué se va a entender por participación? "Participar, como indica la etimología del término, es 'tener parte' en una cosa. De ordinario, se entiende como participación activa (en contraposición a pasiva), pues no se trata sólo de estar en algo, sino de decidir sobre algo" (Ander-Egg, 1995: 217-218).

¿Quién establece la totalidad de la cual hay que formar parte? ¿El Estado, el gobierno, las profesiones o las comunidades? Responderemos negando: no son las comunidades las que establecen el todo; ellas son forzadas a tomar parte en la totalidad predefinida por otros.

Se puede estar en algo no por decisión sino por obligación, esta acepción del término hace pasiva a la participación, sin embargo cuando el gobierno-institución la categoriza lo hace desde el protagonismo. ¿La comunidad es el personaje principal porque hace posible la intervención dado que su "tener parte" es pasivo?

Nos encontramos en el plano absolutamente interventor. Veamos lo dicho en el artículo segundo de la Ley de los Consejos Comunales (2006:7):

Los consejos comunales en el marco constitucional de la democracia participativa y protagónica, son instancias de participación, articulación e integración entre las diversas organizaciones comunitarias, grupos sociales y los ciudadanos y ciudadanas, que permiten al pueblo organizado **ejercer directamente la gestión de las políticas públicas**³ y proyectos orientados a responder a las necesidades y aspiraciones de las comunidades en la construcción de una sociedad de equidad y justicia social.

¿Cómo puede hablarse de la democracia participativa y protagónica y reducir al pueblo al campo de la **gestión** de las políticas públicas? El pueblo es así una prolongación de las determinaciones políticas del ejecutivo, ¿dónde queda el protagonismo?

La participación se reduce así al cumplimiento de meras tareas encomendada por quien realmente tiene el poder y el protagonismo; ¿se debe entender, entonces, como manipulación pura y simple? Para los trabajadores sociales este constituye un tema muy sensible y la invitación es a pensarlo desde las implicaciones socio-políticas que tiene esta concepción de participación protagónica⁴ de los últimos tiempos.

MITOS DE LA PARTICIPACIÓN POPULAR

En Venezuela se ha tenido una tradición democrática centrada en una participación más cercana a la libre determinación de los pueblos, ejemplo de ello lo constituyen las organizaciones vecinales que históricamente han existido. Una de

³ Negritas nuestras.

⁴ El protagonismo reside en las instituciones pro-gobierno no en el pueblo. En nombre de éste se cometen los más variados delitos.

sus virtudes esenciales fue la relación estrecha entre estas organizaciones comunitarias y el municipio.

La noción de vecinos es más cercana a lo que ocurre en el universo simbólico del venezolano popular que el significado de lo comunal, este último es pensado desde la generalidad, sociedad y espacio público, todos conceptos abstractos fuera de la cotidianidad popular.

Desde la estructura socio-cultural e histórica del venezolano popular la convivencia del vecino tiene mucho más sentido, como concepto y como práctica, dado que tiene una raíz firme en las primeras expresiones de la nueva sociedad que se estructura a partir del periodo hispánico.

En un trabajo reciente sobre una historia de la familia popular venezolana, se ha planteado lo siguiente (Pérez, 2010):

La cultura predominante está en el grupo socio-racial más extenso de la zona⁵. En este caso, se trata del vecino español o gente blanca. Predominará el color, las instituciones y el lenguaje. El predominio de la gente española, tal como lo veremos a lo largo de esta investigación, no es sólo un asunto de fuerza sino sobre todo de prácticas. Se practica la vida de una determinada manera y de ese modo van quedando huellas en el vivir cotidiano de la gente.

El centro está en este “practicar el vivir” para ilustrar cómo se viene conformando toda una sociedad a partir de la vecindad y relaciones socio-culturales de un determinado hombre y mujer. El predominio hispánico⁶ va más allá del dominio físico del “sometido” y se coloca en el terreno de la convivencia del vecino que va produciendo el sentido popular que hoy se vive y conoce.

Una de las cosas que nos llamó la atención en el trabajo de investigación que referimos fue el uso y significado del término vecino. Tanto en los libros parroquiales como en la historia de vida es utilizado como la **convivencia de las personas en un determinado territorio**. En el sentido encontrado la convivencia determina la territorialidad.

Se destacará este punto para hacer un análisis etimológico de los términos vecinos y vecindad. Ambos tienen su raíz en el latín y tienen un significado en nuestra cultura.

⁵ Resultado de la investigación que hizo posible mi tesis doctoral, titulada: mundo-de-vida, cultura y familia, en la Cañada, Estado Zulia. Un análisis situado en los siglos del XVIII al XX.

⁶ Este es uno de los temas que salen con fuerza en la tesis: el surgimiento de la novedad cultural del mundo-de-vida popular venezolano.

El término vecino del latín *vīcīnus*: “cercano, próximo; inminente; análogo... Vecindad, proximidad (in vicino terræ, en la proximidad de la tierra; vicina rigare, regar los lugares próximos)” (DRAE, Latino-Español, 1968: 545).

El *homo convivalis* que viene apareciendo en nuestras múltiples investigaciones tiene sentido en la cercanía, en la inminencia del otro. El vecino practica su vida con el otro. Está en ese lugar próximo, luego vendrá la representación de esa proximidad.

El vecino conduce a la vecindad del latín *vīcīnīa* y *vīcīnītās*: “proximidad (proximæ vicinīæ habitat, vive al lado, en la proximidades). Los vecinos, el vecindario, el barrio. Analogía, afinidad, parecido” (DRAE, Latino-Español, 1968: 545). En el barrio, en la afinidad se vive el venezolano popular. El primer vivido es la cercanía, desde ésta tiene sentido la relación convivial.

Esta vivencia en la vecindad como vecino, próximo, cercano, se va a encontrar en el período hispánico venezolano de la referencia.

El lugar del vecino es el territorio de lo público que se deja tocar y es prolongación de la cercanía familiar. Esta vivencia de vecindad, en el sentido actual, está impregnada de afectividad matricentrada (la afinidad más próxima).

¿Será la vecindad una clave para comprender las relaciones públicas en el mundo-de-vida popular venezolano? ¿Habrá que pensar nuestro país desde las relaciones cortas análogas a los lazos vecinales?

En los sujetos populares de hoy es común escuchar expresiones como esta: “tu familia es el vecino más cercano”; lo lindante, la proximidad, la cercanía define la relación popular fundamental.

La intención con esto es desmitificar la participación “comunal” que hoy se nos vende como la gran posibilidad de “protagonismo” y autodeterminación. El vecino (criollo primero y ahora popular) construyó desde el período hispánico el país que vivimos y conocemos, ¿puede haber un mayor protagonismo?

La participación protagónica que hoy se vende es haber puesto al pueblo a trabajar para el estado-gobierno y pretender cerrar ese proceso continuo de construcción y autodeterminación vivido por el pueblo desde siempre. El análisis del discurso oficial permite develar lo que esconde y descubrir aquellas prácticas socio-culturales que defiende al pueblo de la dominación: el vecino, la relación convivial venezolana.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almécija, J. (1992), *La familia en la provincia de Venezuela*, Mapfre España.
- Ander-Egg, E. (1995), *Diccionario del Trabajo Social*, Lumen, Argentina.
- Armas, J. (1958), "Vida Municipal de un pueblo del Llano", *Revista Nacional de Cultura*, 126, Ministerio de Educación, Caracas.
- Bonte et all. (1991), *Diccionario de Etnología y Antropología*, Ediciones Akal, Francia
- Diccionario de la Real Academia Española (1968), *Vigésima segunda edición*.
- Duarte, C. (2001), *La vida cotidiana en Venezuela durante el periodo hispánico*, Fundación Cisneros, Caracas.
- Ferrarotti, F. (1993), "Las bibliografías como instrumento analítico e interpretativo", *La Historia Oral*, Marinas, José Miguel, editorial Debate, Madrid.
- Gadamer, H. (1977), *Verdad y método I*, Editorial Sígueme, Salamanca.
- Ley de los Consejos comunales (2006), *Colección textos legislativos*, Caracas.
- Moreno, A. (1995), "La familia como horizonte epistemológico", *Revista Heterotopía*, No. 1, Caracas.
- Moreno, A. (2005), *El Aro y Trama*, CIP, Caracas.
- Pino, E. (1998), *Ideas y mentalidades de Venezuela*, Academia Nacional de la Historia, Caracas.

JERARQUIZACIÓN DE PROYECTOS DE VIVIENDA DEL INSTITUTO REGIONAL DE LA VIVIENDA DEL ESTADO PORTUGUESA CON EL MÉTODO PROCESO ANALÍTICO JERARQUICO

Jesús Almeida¹
UNEFA

José Flores²
Sandra Flores³
UNELLEZ

Resumen:

Se jerarquizó una cartera de diez proyectos de vivienda del INSTITUTO REGIONAL DE LA VIVIENDA en el estado Portuguesa con el método Proceso Analítico Jerárquico. Se recabó la opinión de cuatro grupos de interés. Las instituciones ejecutoras de políticas de vivienda y los beneficiarios son los grupos más importantes en la toma de decisiones; los criterios sociales recibieron una mayor ponderación que los técnicos y económicos, el subcriterio costo resultó dominante en las preferencias de los grupos de agentes decisores y el subcriterio demanda de mano de obra resultó el menos preferido. La jerarquización de la cartera de proyectos representó el consenso de la sociedad.

Palabras claves: Multicriterio, PAJ, proyectos de vivienda.

INTRODUCCIÓN

Diversos factores, tales como la búsqueda de la eficiencia, la productividad, la competitividad, la gestión por la calidad total y la internacionalización de las economías de los procesos de integración regional están contribuyendo a la tímida introducción en la América Latina de una cultura de evaluación, así como a la incorporación de metodologías racionales de toma de decisiones.

La mayoría de las instituciones del sector público venezolano no han desarrollado una cultura de evaluación, prevaleciendo una racionalidad interna de auto-reproducción, con decisiones burocráticas y corporativas, sin una función de evaluación y sin un juicio externo respecto a los fines, eficacia, eficiencia, capacidad, pertinencia y calidad de los servicios y actividades (Martínez, 1994).

¹ almeida42@gmail.com / ²joseovidioflores@gmail.com / ³sandalizbethflores@gmail.com

En términos generales la aplicación de recursos a la cartera de proyectos de obras en el ámbito latinoamericano (incluyendo Venezuela) se basa principalmente en un enfoque monocriterio cuantitativo, ya que los indicadores son considerados por separado en la evaluación y selección de alternativas y, en otros casos, la jerarquización se sustenta en factores coyunturales (presiones de grupos políticos, vecinales e intereses personales, entre otros).

En la evaluación social de proyectos se suelen utilizar diversas técnicas (Cohen y Martínez, 2005), tales como: el análisis costo-beneficio (ACB), el análisis del costo mínimo (ACM) y el análisis costo impacto (ACI). A pesar de ser el enfoque económico uno de los más extendidos en la evaluación de proyectos (incluyendo los de vivienda), éste no suele ser apropiado cuando se trabaja con aspectos intangibles difícilmente cuantificables desde un punto de vista económico (Arancibia *et al.*, 2003).

Una de las causas más relevantes en el problema de gestión de carteras de proyectos públicos de vivienda es el desconocimiento de metodologías multicriterio para la toma de decisiones por parte de la gerencia de las instituciones públicas.

Debido a que la jerarquización de la cartera de proyectos de vivienda presenta múltiples intereses en conflictos (económicos, sociales y ambientales, entre otros) es altamente recomendable abordar este problema desde la perspectiva de la Evaluación Multicriterio (EMC), la cual tiene un uso creciente en la evaluación social de políticas públicas (Garmendia y Gamboa, 2009).

Por otra parte, la adopción de la EMC también se basa en los lineamientos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), instituciones creadas por las Naciones Unidas (UN) para apoyar los procesos de planificación y gestión pública en esta parte del continente, las cuales proponen el empleo del enfoque multicriterio en diferentes ámbitos de la gestión pública (Arriagada, 2002; Contreras, 2004; Cohen y Martínez, 2005).

Se seleccionó un conjunto de proyectos para evaluar un modelo de toma de decisiones multicriterio que puede ser aplicado al momento de jerarquizar varias alternativas (proyectos), para determinar cuáles son más adecuadas considerando los recursos disponibles por la institución que tiene la responsabilidad de su planificación o ejecución, que en este caso específico es el Instituto Regional de la Vivienda del estado Portuguesa.

1. ANTECEDENTES

Aunque la aplicación del AHP en otros campos está creciendo rápidamente, el número de trabajos existentes en la literatura científica relacionados con la aplicación concreta de esta técnica a la evaluación de proyectos de vivienda es relativamente escaso, por lo cual se exponen, principalmente, antecedentes de la aplicación del AHP en asignación de recursos.

Li y Sherali (2003) propusieron un modelo basado en el PAJ para evaluar y jerarquizar los proyectos industriales que fueron propuestos en "'95 China's Tumen River Area International Investment and Business Forum" patrocinado por la Organización de Desarrollo Industrial de la Naciones Unidas. Los proyectos fueron agrupados con base a sus atractivos para los inversores extranjeros. Los resultados proporcionan una base científica para la formulación de las decisiones y recomendaciones de política pública con relación a los proyectos propuestos.

Tzeng *et al.* (2005) emplearon el PAJ para ponderar los criterios de evaluación de varias tecnologías alternativas de combustible para buses con el fin de mejorar el transporte público urbano e interurbano en Taiwan. Expertos de diferentes grupos de toma de decisiones realizaron la evaluación multiatributos de las alternativas representadas por los diferentes tipos de vehículos, para determinar el mejor tipo de combustible alternativo. El resultado mostró que el autobús eléctrico híbrido es el más adecuado para sustituir al autobús taiwanés urbano en el corto y mediano plazo. Pero, si la distancia en rutas extraurbana del autobús eléctrico se extiende hasta un rango aceptable, el autobús eléctrico puro puede ser la mejor alternativa.

Hajeer y Al-Othman (2005) en su investigación *Application of the analytical hierarchy process in the selection of desalination plants*, emplearon el PAJ en el proceso de selección de la mejor alternativa de desalinación del agua de mar en Kuwait. Se ponderaron siete factores y se compararon cuatro tipos de tecnologías (plantas) comerciales de desalinación del agua.

Alvarado *et al.* (2009) emplearon el PAJ para la jerarquización multicriterio de la banca, como una herramienta de apoyo a la toma de decisiones en las cajas de ahorro del municipio Guanare, Venezuela.

Por su parte, Ríos *et al.* (2007) aplicaron el PAJ en la evaluación y adquisición de viviendas de interés social en el estado de Colima, México. Definieron siete atributos y veintiocho subatributos relacionados con aspectos técnicos, económicos, sociales y ambientales de importancia para las personas que tenían acceso a un préstamo para comprar casas nuevas.

2. LA TOMA DE DECISIONES EN UN CONTEXTO MULTICRITERIO

La Evaluación Multicriterio (EMC) o Multicriteria Analysis (MCA) puede definirse como una herramienta matemática de apoyo a la decisión que permite comparar diferentes alternativas o escenarios con base a múltiples criterios, generalmente contrapuestos, con la finalidad de orientar la toma de decisión en la dirección o elección acertada (Roy, 1996).

Por otra parte, la toma de decisión multicriterio es definida por Varma *et al.*, (2000) como un conjunto de herramientas que pueden utilizarse en la modelización de sistemas de todo tipo, y que resultan muy adecuadas al estudio de los usos alternativos de recursos, debido a que permiten considerar simultáneamente objetivos que generalmente son contrapuestos y, por tanto, posibilita la integración económica, social y ambiental, entre otras. Estas variables pueden ser tanto factores tangibles como intangibles (Odcdershede *et al.*, 2009).

2.1 Técnicas de toma de decisiones multicriterio

Existen diferentes formas de clasificar las técnicas de toma de decisiones multicriterio (Delgado *et al.*, 2009); sin embargo, la más habitual las agrupa en continuas y discretas. Las primeras admiten un número infinito de alternativas y las del segundo tipo consideran un número finito y usualmente no muy elevado de alternativas (Barba-Romero y Pomerol, 1997), entre las cuales destaca el PAJ, que fue utilizado en la presente investigación y, por ello, se describe sucintamente a continuación.

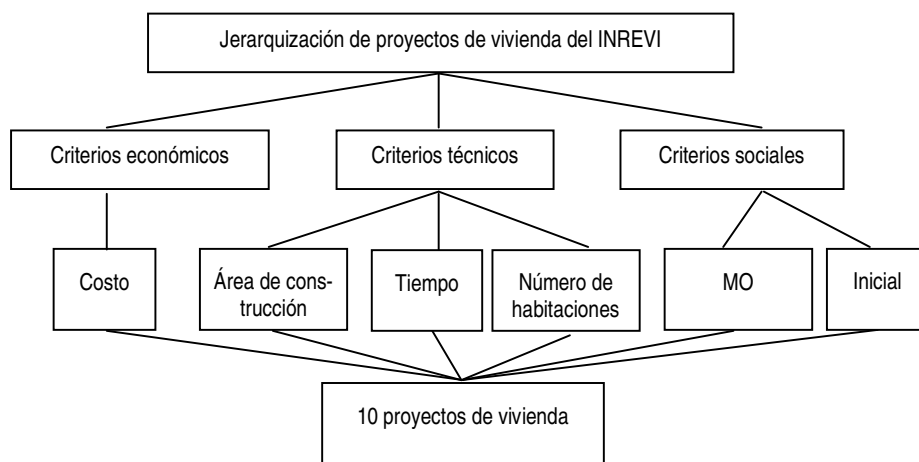
2.2 Método del Proceso Analítico Jerárquico (PAJ)

El método PAJ o AHP en inglés, fue desarrollado por Saaty (1980) y es apropiado para manejar decisiones de criterios múltiples de alta complejidad y generalmente en conflicto, teniendo como ventaja que permite la toma de decisiones en equipo de manera muy objetiva, es decir, multiactor, posibilitando superar posturas defensivas por determinadas alternativas.

El PAJ consiste, esencialmente, en formalizar la comprensión intuitiva de problemas complejos utilizando una estructura jerárquica. Su propósito es permitir que el decisor pueda estructurar un problema multicriterio en forma visual, dándole la forma de una jerarquía de atributos, la cual contendría mínimamente tres niveles: 1) El propósito u objetivo global del problema, 2) Los atributos/criterios que definen las alternativas, 3) Las alternativas concurrentes. En la medida en que los criterios sean muy abstractos pueden incluirse subcriterios

más operativos en forma secuencial entre el nivel de los criterios y el de las alternativas, lo que da origen, entonces, a una jerarquía multinivel. En la Figura 1 se presenta la estructura jerárquica del problema objeto de estudio.

Figura 1. *Jerarquización de proyectos de vivienda del Instituto Regional de la Vivienda del estado Portuguesa (INREVI)*



Descripción de subcriterios:

Costo por vivienda del proyecto: valor de cada vivienda (Bs), área de construcción: superficie de la vivienda (M²), tiempo de ejecución: tiempo necesario para la construcción de la vivienda (Días), No. de habitaciones: No. de dormitorios/vivienda, mano de obra (MO): empleos directos + empleos indirectos y cuota inicial: porcentaje del monto de la vivienda.

Fuente: Elaboración propia.

La estructuración del modelo jerárquico se puede realizar de arriba hacia abajo o viceversa. En el primer caso se comienza primero por la definición de los atributos más globales (partiendo del ápice), por lo cual se va de lo general a lo particular. A cada atributo se le asigna una definición operativa, de manera que los sub-atributos (subcriterios) generados guarden una relación jerárquica con el principal, evitando el cruce de relaciones con otros atributos principales.

Los pesos o ponderaciones obtenidas con el PAJ indican el orden de importancia de las alternativas o, como en el presente caso, de los subcriterios y grupos para un agente decisor. Ahora bien, en el PAJ el mecanismo de obtención de ponderaciones consiste en la comparación de pares, así en cada nivel de la estructura jerárquica, el agente decisor realiza una comparación de pares (*pair-wise*) tipo ratio, considerando el "aporte" de cada elemento de ese nivel con relación a cada uno de los puntos ubicados en línea ascendente con los cuales se encuentra vinculado. Las comparaciones pareadas generan una matriz de di-

mención $n \times n$, donde cada uno de los elementos representa la medida subjetiva que proporciona el agente decisor sobre la importancia relativa del criterio i frente al j , según una escala normalizada de 1 (igual importancia) a 9 (absolutamente más importante).

El PAJ incorpora en su evaluación un análisis de sensibilidad por medio de dos parámetros: Índice de Análisis de Consistencia (CI) y el Radio de Consistencia (CR), que son utilizados como medida de calidad de los juicios emitidos por el agente involucrado en la toma de decisiones, y cuyo valor debe ser igual o menor a 0,10 ($CR \leq 0.10$). Finalmente, las prioridades obtenidas de los juicios vienen dadas en escala de razón.

La participación de los grupos de agentes involucrados en el proceso de toma de decisiones se puede lograr de varias maneras. Una de ellas consiste en ubicarlos en un nivel superior al de la estructura jerárquica de la Figura 1 (Forman y Selly, 2001), tal como se hizo en el presente trabajo.

Aunque se afirma que el PAJ es el método multicriterio más difundido no está exento de críticas (Lootsma, 1992; Jensen, 1984; Pérez *et al.*, 2006), pero al superar las múltiples objeciones recibidas el método continúa vigente (Zanazi, 2003; Garuti *et al.*, 2008).

3. METODOLOGÍA

Para el caso de la muestra de los agentes involucrados en el proceso de toma de decisiones se seleccionaron cuatro individuos de cada uno de los cuatro grupos consultados: institucionalistas, contratistas, beneficiarios y representantes del colegio de Ingenieros. Con relación a la muestra de los proyectos a jerarquizar se seleccionaron diez proyectos que cumplieran con todos los requisitos necesarios (Anexo 1).

En el año 2009 se aplicó una encuesta diseñada por Saaty (1980) para recabar los juicios subjetivos acerca de la importancia de los grupos de agentes involucrados en la toma de decisiones y de los criterios en el proceso de jerarquización de la Cartera de Proyectos, considerando una razón máxima de inconsistencia de los juicios de 10%.

La agregación de prioridades (pesos) individuales (AIP) se utilizó asumiendo que el grupo funciona como individuos separados e independientes (Martín-Ortega y Berbel, 2007). La flexibilidad y adaptabilidad de AHP han permitido su empleo en la toma de decisiones con múltiples actores (Gargallo *et al.*, 2005).

Para el procesamiento de datos se utilizó el Programa *Expert Choice*, con el fin de ponderar la importancia de los grupos de agentes involucrados en la toma de decisiones y de los criterios para la evaluación y selección de proyectos. Se utilizó el modo de síntesis distributiva para la jerarquización.

La agregación de prioridades se obtuvo aplicando la media geométrica (Fernández y Gómez, 2005; García, 2009).

4. RESULTADOS

4.1. Jerarquización de la importancia de los grupos en la toma de decisiones sobre proyectos de vivienda

La participación de los agentes involucrados en la toma de decisiones permite obtener una solución de consenso, por lo cual se le solicitó a cada miembro de los distintos grupos consultados que estimara la importancia relativa de su propio grupo y de los demás en el proceso de toma de decisiones. La agregación de las prioridades individuales (Tabla 1) evidenció que las instituciones ejecutoras de políticas de vivienda son las más importantes (36,16%), seguido en orden decreciente por los beneficiarios (26,15%), el colegio (17,85%) y los contratistas (19,84%).

Los dos grupos que resultaron más importantes en la toma de decisiones representan dos factores fundamentales del mercado inmobiliario. Las instituciones ejecutoras de políticas de vivienda constituyen una parte importantísima de la oferta total de viviendas (que se desglosa en pública y privada) y los beneficiarios (compuestos por hogares y familias) conforman la demanda de viviendas (Maya y Cervantes, 2005: 20).

Tabla 1. Importancia de los grupos en la jerarquización de los programas de vivienda

<i>Grupos</i>	<i>Vector de prioridades</i>	<i>Vector de prioridades (%)</i>
Institucionalistas	0,3616	36,16
Beneficiarios	0,2615	26,15
Colegios	0,1984	19,84
Contratistas	0,1785	17,85

Fuente: Anexo 2.

4.2. Jerarquización de la importancia de los criterios en la toma de decisiones sobre proyectos de vivienda

El grupo que representa a los encargados de formular o ejecutar políticas públicas (institucionalistas) mantuvo la posición más equilibrada de todas, tal como lo reportaron Flores y Gómez-Limón, 2006). Los beneficiarios mostraron una clara preferencia por los criterios sociales, en contraposición a los contratistas, quienes privilegiaron los criterios económicos, dejando en último lugar los sociales. Finalmente, el grupo del colegio de ingenieros enfatizó la importancia de los criterios técnicos en los procesos de decisiones, asumiendo el rol que les compete en la evaluación de obras de infraestructura. Estos resultados evidencian los conflictos de intereses entre los grupos involucrados en la toma de decisiones, justificando así la adopción de metodologías multicriterio para modelar estos procesos de toma de decisiones.

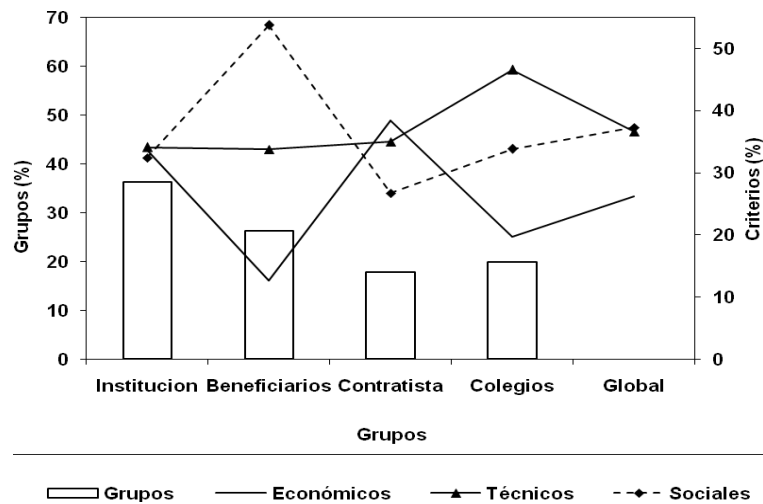
La priorización de consenso indica que los criterios sociales recibieron la mayor ponderación (36,7%), superando estrechamente a técnicos (36,1%) y con mayor margen sobre los económicos (26,1%), tal como se aprecia en la Tabla 2 y Figura 2. En general, los criterios sociales, aunque con poca diferencia, marcan la pauta en el desarrollo sostenible urbano que debería tener el Estado. Necesariamente estos tres criterios deben ser integrados en los procesos de planificación para lograr el desarrollo sostenible de los asentamientos urbanos de América Latina (Winchester, 2006).

Tabla 2. Ponderación de consenso de los criterios

<i>Criterios</i>	<i>Ponderaciones de los grupos</i>				<i>Ponderación</i>	<i>%</i>
	<i>Institucionalistas</i>	<i>Beneficiarios</i>	<i>Contratistas</i>	<i>Colegio</i>		
Económicos	0,336	0,126	0,384	0,197	0,262	26,2
Técnicos	0,341	0,337	0,350	0,465	0,366	36,6
Sociales	0,324	0,537	0,267	0,338	0,372	37,2

Fuente: Anexos 2 y 3.

Figura 2. Ponderación de consenso de los criterios



Fuente: Tabla 2.

4.3. Importancia de los subcriterios en la toma de decisiones sobre proyectos de vivienda

La agregación de los resultados de las prioridades individuales de los subcriterios en la toma de decisiones revela que el costo recibió la mayor ponderación (26,2%), seguido del monto de la inicial (19,1%), la mano de obra demandada (18,1%), área de construcción (14,0%) número de beneficiarios potenciales por vivienda (15,4%), número de habitaciones (11,8%) y tiempo (10,8%) resultó el subcriterio menos relevante.

Aunque el subcriterio costo tenía, probablemente, mayores posibilidades de recibir ponderaciones más altas por ser único dentro del criterio económico, también es cierto que el costo por vivienda de los proyectos está íntimamente ligado al precio de venta de la misma, el cual se ha venido incrementando de manera acelerada en los últimos años, según un estudio puntual que puede ser fácilmente extrapolado a otras zonas del país (Flores y Flores, 2008). Estos incrementos en los costos son difíciles de controlar, ya que suelen deberse a factores tanto internos de cada país, como externos a ellos (Clavijo *et al.*, 2005). El costo es considerado como uno de los factores importante al momento de realizar una inversión (Ford, 1996).

Figura 3. Jerarquización de consenso de los subcriterios de los proyectos de vivienda



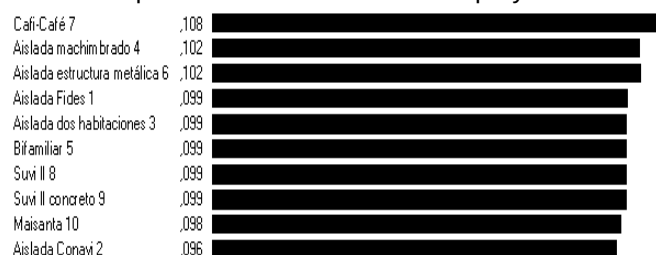
Fuente: Anexos 2, 3 y 4.

4.4. Jerarquización de consenso de los proyectos de vivienda

La jerarquización global de la cartera de proyectos vivienda representa el consenso de las expectativas de los diversos grupos consultados. Los proyectos de vivienda evaluados resultaron relativamente homogéneos, pues la diferencia de entre el primero y el último fue de 12% (Fig. 4). Los tres proyectos más importantes son: construcción de viviendas en la urbanización cafi-café (10,8%); vivienda aisladas con machihembrado (10,2%) y aislada con estructura metálica (10,2%). El peor proyecto fue el de vivienda aislada Conavi 2 (9,6%).

La alternativa cafi-café fue superior en cinco subcriterios (excepto costo) y, por ello, no resultó dominante (superior en todos los subcriterios evaluados). Asimismo, ninguna alternativa resultó dominada (inferior en todos los subcriterios evaluados).

Figura 4. Jerarquización de consenso de los proyectos de vivienda



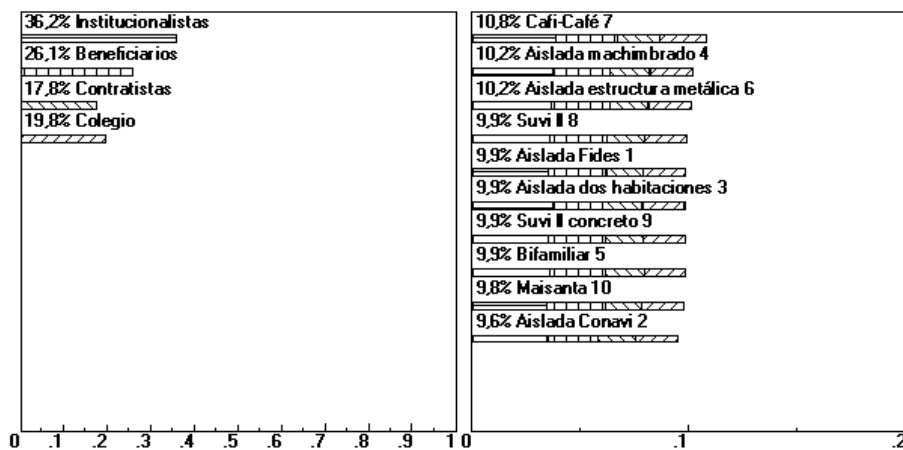
Fuente: Anexos 1, 2, 3 y 4

Las expectativas de los distintos grupos no resultaron en marcadas preferencias por determinados proyectos. Los institucionalistas y los beneficiarios, por ser los grupos más importantes en el proceso de toma de decisiones, marcaron la pauta en la jerarquización de los proyectos (Fig. 5).

El enfoque participativo asumido para la evaluación y selección de proyectos, se contrapone claramente al enfoque tradicional cuestionado por Rivas (2004), según el cual la “concepción y práctica de la planificación urbana en Venezuela ha estado signada por una postura ideológica estado-céntrica, sustentada en esquemas centralizados de toma de decisiones netamente verticales y desestimando los aportes de otros sectores de la sociedad”.

Por ello, la búsqueda del consenso en proyectos de vivienda, consultando a diversos grupos de interés involucrados en los procesos de toma de decisiones, constituye un nuevo paradigma en Venezuela, donde ya se ha planteado la necesidad de que, sin abandonar la planificación de largo plazo en el desarrollo urbano, se acepte también la incertidumbre y se preste mucha más atención a la toma de decisiones posibles y la construcción de consensos en tiempo presente (Rodríguez *et al.*, 2006).

Figura 5. Participación de los grupos en la jerarquización de consenso de los proyectos de vivienda



Fuente: Anexos 1, 2, 3 y 4.

4.5. Jerarquización de consenso de los proyectos de vivienda

Cuando se procesó el modelo multicriterio considerando que todos los grupos participantes tenían la misma importancia, el resultado de la jerarquización fue similar al obtenido anteriormente. Sin embargo, separando el proyecto café-café (por ser dominante) y considerando un escenario donde se selecciona un sólo proyecto de los nueve que quedan, resulta escogido el proyecto de vivienda

aislada de estructura metálica (No. 6) como el más idóneo. En este caso se utilizó el modo de síntesis ideal (Saaty y Vargas, 2000).

CONCLUSIONES

Las conclusiones sobre la gestión de la cartera de proyectos de vivienda del INREVI del estado Portuguesa se presentan a continuación:

Los grupos de agentes involucrados en los procesos de toma de decisiones relacionadas con los proyectos de vivienda varían en importancia en el proceso de toma de decisiones, evidenciando un conflicto de intereses, resultando así que las instituciones ejecutoras de políticas de vivienda son las más importantes (36,16%), seguido en orden decreciente por los beneficiarios (26,15%), el colegio (19,84%) y los contratistas (17,85%).

Los criterios varían en importancia en el proceso de toma de decisiones relacionadas con los proyectos de vivienda. Así, se evidencia que los criterios sociales recibieron la mayor ponderación (37,2%), a expensas de los criterios técnicos (36,6%) y los económicos (26,2%). En general, los criterios sociales, aunque con poca diferencia, marcan la pauta en el desarrollo sostenible urbano, que debería tener el Estado. Con respecto a los distintos subcriterios también existe un significativo conflicto de intereses, ya que reciben ponderaciones diferentes por parte de cada grupo. Sin embargo, la ponderación relativa de los subcriterios indica que el subcriterio costo resultó dominante en las preferencias de los grupos de agentes decisores y, por otra parte, el subcriterio tiempo resultó el menos preferido de todos los grupos.

Considerando los conflictos en la asignación de la importancia tanto de los grupos consultados como de los distintos criterios y subcriterios, se logró una solución de consenso que representa las preferencias de la sociedad en la gestión de carteras de proyectos de vivienda en el estado Portuguesa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarado, V.; Flores, J. y Flores, S. (2009), "Jerarquización multicriterio de la Banca: Una herramienta de apoyo a la toma de decisiones en las cajas de ahorro del municipio Guanare, Venezuela", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XV (1), Caracas.

- Arancibia, S.; Contreras E.; Mella S.; Torres, P. y Villablanca I. (2003), *Evaluación Multicriterio: aplicación para la formulación de proyectos de infraestructura deportiva*, Chile: CEGES, <http://www.dii.uchile.cl/~ceges/publicaciones/ceges48.pdf> (consulta: 27-04-2009).
- Arriagada, R. (2002), *Diseño de un sistema de medición de desempeño para evaluar la gestión municipal: una propuesta metodológica*, ILPES, CEPAL, Santiago de Chile.
- Barba-Romero, S. y Pomerol, J. (1997), "Decisiones multicriterio: Fundamentos teóricos y utilización práctica, *Colección de Economía*", Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares.
- Clavijo, S.; Janna, M. y Muñoz, S. (2005), "La vivienda en Colombia: sus determinantes socioeconómicos y financieros", *Desarrollo y Sociedad*, 55.
- Contreras, E. (2004), *Evaluación social de inversiones públicas: Enfoques alternativos y su aplicabilidad para Latinoamérica*, Series manuales, No. 37, Naciones Unidas, CEPAL.
- Cohen, E. y Martínez, R. (2005), *Formulación, evaluación y monitoreo de proyectos sociales*, ILPES, CEPAL, Manual sin revisión editorial.
- Delgado, D.; Marrero, F.; Machado, C.; Moravčík, O. (2009), "Procedimiento multicriterio para el diseño de rutas en cadenas de productos lácteos. Aplicación a la distribución de productos de la pasteurizadora de Sanctis Spiritus", *Herramientas operativas para el análisis multicriterio del desarrollo económico local*, La Habana.
- Fernández, I. y Gómez, A. (2005), Análisis empírico de la logística inversa. Una aplicación de la metodología AHP, IX Congreso de Ingeniería de Organización, (<http://io.us.es/cio2005/items/ponencias/223.pdf> (consulta: 20-01-2010).
- Flores, J. y Gómez-Limón, J. (2006), "Planificación multicriterio de explotaciones agrarias en áreas tropicales protegidas. El caso de la zona protectora Guanare-Masparro (Venezuela)", *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 11 (6), España, <http://ageconsearch.umn.edu/handle/8002> (consulta: 20-05-2009).
- Flores, S. y Flores, J. (2008), "Evaluación del mercado inmobiliario con fines de inversión. Caso: casco urbano del municipio Barinas. Período 2001-2005", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XIV(1), <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?ICve=36414111> (consulta: 27-04-2009).
- Ford, J. (1996), "Evaluating investment in information technology", *Computer Audit Update*, 19 (8).
- Forman, E. y Selly, M. (2001), *Decision by objectives: How to convince others that you are right*, Singapore: World Scientific.

- García, M. (2009), *Métodos para la comparación de alternativas mediante un sistema de ayuda a la decisión (SAD) y Soft Computing*, Tesis Doctoral, Universidad Politécnica de Cartagena, Departamento de Electrónica, Tecnología de Computadoras y Proyectos, Cartagena.
- Gargallo, P.; Moreno, J.; Salvador, M. (2005), Una aproximación bayesiana para la búsqueda de consenso en AHP-GDM, *XIX Reunión Asepelt-España*, Badajoz.
- Garmendia, E. y Gamboa, G. (2009), *On the issue of weight in social Multi-criteria Evaluation*. University of the Basque Country, Spain, <http://www.esee2009.si/papers/Garmendia%20-%20On%20the%20issue%20of%20weight%20in%20social.pdf> (consulta: 2-01-2010).
- Garuti, C.; Pamplona, V.; Spencer, I. (2008), "A systemic rebuttal to the criticism of using the eigenvector for priority assessment in The Analytic Hierarchy Process for decision making", *Computacion y Sistemas*, 12 (2).
- Hajeeh, M. y Al-Othman, A. (2005), "Application of the analytical hierarchy process in the selection of desalination plants", *Desalination*, 174 (1).
- Jensen, R. (1984), "An alternative scaling method of priorities in hierarchical structures", *Journal of mathematical Psychology*, 28 (3).
- Li, Q. y Sherali, H. (2003), "An approach for analyzing foreign direct investment projects with application to China's Tumen River Area development", *Computers & Operations Research*, 30 (10).
- Lootsma, F. (1992), "Saaty's priority theory and the denomination of a senior professor in operations research", *European Journal of Operational Research*, 4 (6).
- Martín-Ortega, J. y Berbel J. (2007), "Método multicriterio para apoyo a la planificación hídrica", *Observatorio Medioambiental*, 10.
- Martínez, E. (1994), *Ciencia, tecnología y desarrollo: interrelaciones teóricas y metodológicas*, Nueva Sociedad/CEPAL/UNU/UNESCO/CYTED, Caracas.
- Maya, E. y Cervantes, J. (Coordinadores) (2005), *La producción de vivienda del sector privado y su problemática en el municipio de Ixtapacalca*, Valdez Editores, México.
- Odcderhede, A.; Carrasco, R.; Barham, E. (2009), "Modelo de decisiones multicriterio para la selección de una institución de salud: Percepción del usuario", *Herramientas Operativas para el Análisis Multicriterio del Desarrollo Económico Local*.
- Pérez J.; Jimeno, J.; Mokotoff, E. (2006), "Another potential shortcoming of AHP", *Sociedad de Estadística e Investigación Operativa TOP*, 14 (1).

- Ríos, M.; García, J. y Corona, E. (2007), "Aplicación del proceso de jerarquía analítica en la evaluación y adquisición de viviendas de interés social", *Revista de Ingeniería Industrial*, 1.
- Rivas, M. (2004), "El problema de los barrios", *Revista SIC*, 665.
- Rodríguez, J.; Contreras, V.; Schaper, A.; Tovar A. (2006), "Programa de rehabilitación física de barrios en Venezuela ¿Nuevo paradigma en planificación urbana?", *fermentum*, 47.
- Roy, B. (1996), *Multicriteria methodology for decision aiding*, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Saaty, T. (1980), *The Analytic Hierarchy Process*, McGraw Hill, Nueva York.
- Saaty, T. y Vargas, L. (2000), *Models, methods, concepts & applications of the analytic hierarchy process*, Netherlands: Kluwer Academic Publishers Group.
- Tzeng, G.; Lin, C. W. y Opricovic, S. (2005), "Multi-criteria analysis of alternative-fuel buses for public transportation", *Energy Policy*, 33 (11).
- Varma, V.; Ferguson I., Wild I. (2000), "Decision support system for the sustainable forest management", *Forest Ecology and Management*, 128.
- Winchester, L. (2006), "Desafíos para el desarrollo sostenible de las ciudades en América Latina y El Caribe", *EURE*, 32 (96), http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-1612006000200002&lng=es&nrm=iso (consulta: 2-06-2009).
- Zanazzi, J. (2003), Anomalías y supervivencia en el método de toma de decisiones de Saaty, *Problemas del Conocimiento en Ingeniería y Geología*, Vol. I.

Anexo 1. Datos de 10 proyectos de vivienda

<i>Proyectos de vivienda</i>	<i>Costo (Bolívares)</i>	<i>Área de construcción</i>	<i>Tiempo (meses)</i>	<i>No. habitaciones</i>	<i>MO (jornales)</i>	<i>Inicial (%)</i>
	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>Max</i>	<i>Min</i>
Aislada FIDES (1)	124.600,7	71,5	60	3	45	2
Aislada CONAVI (2)	117.895,0	69,4	45	3	45	3
Aislada dos habitaciones (3)	76.226,5	52,6	30	2	30	3
Aislada machihembrado (4)	86.229,0	52,6	40	2	40	2
Bifamiliar (5)	100.800,0	60,0	45	3	33	2
Aislada estructura metálica (6)	101.800,0	70,0	45	3	35	2
Café-café (7)	98.200,3	88,6	60	3	45	2
Suvi II (8)	103.578,0	60,0	45	3	33	2
Suvi II concreto (9)	119.754,0	65,7	60	3	45	2
Maisanta (10)	126.423,0	73,5	40	3	34	2

Fuente: Gerencia de Proyectos de INREVI (2009).

Anexo 2. Ponderaciones de grupos de agentes involucrados en el proceso de toma de decisiones

<i>Agente decisor</i>	<i>Grupos</i>			
	<i>Institucionalistas</i>	<i>Beneficiarios</i>	<i>Contratistas</i>	<i>Colegios</i>
Institucional 1	0,348	0,326	0,039	0,287
Institucional 2	0,377	0,238	0,048	0,337
Institucional 3	0,299	0,285	0,139	0,278
Institucional 4	0,450	0,450	0,050	0,050
Beneficiario1	0,304	0,305	0,279	0,112
Beneficiario2	0,354	0,433	0,159	0,053
Beneficiario3	0,295	0,340	0,182	0,182
Beneficiario4	0,315	0,415	0,196	0,074
Contratista1	0,275	0,269	0,149	0,307
Contratista2	0,447	0,203	0,261	0,089
Contratista3	0,300	0,218	0,265	0,218
Contratista4	0,277	0,289	0,277	0,157
Colegio de Ing. 1	0,284	0,137	0,284	0,294
Colegio de Ing. 2	0,265	0,216	0,166	0,353
Colegio de Ing. 3	0,318	0,116	0,260	0,307
Colegio de Ing. 4	0,362	0,040	0,269	0,329

Fuente: encuesta aplicada a 16 agentes involucrados en el proceso de toma de decisiones.

Anexo 3. Ponderaciones de los criterios

<i>Agente decisor</i>	<i>Criterios</i>		
	<i>Económicos</i>	<i>Técnicos</i>	<i>Sociales</i>
Institucional 1	0,333	0,333	0,333
Institucional 2	0,343	0,362	0,295
Institucional 3	0,333	0,333	0,333
Institucional 4	0,333	0,333	0,333
Beneficiario1	0,122	0,23	0,648
Beneficiario2	0,169	0,387	0,443
Beneficiario3	0,077	0,308	0,615
Beneficiario4	0,143	0,429	0,429
Constratista1	0,381	0,381	0,238
Constratista2	0,43	0,332	0,238
Constratista3	0,333	0,333	0,333
Constratista4	0,389	0,348	0,263
Colegio de Ing. 1	0,169	0,457	0,374
Colegio de Ing. 2	0,171	0,573	0,256
Colegio de Ing. 3	0,143	0,429	0,429
Colegio de Ing. 4	0,331	0,379	0,289

Fuente: encuesta aplicada a 16 agentes involucrados en el proceso de toma de decisiones.

Anexo 4. Ponderaciones de los subcriterios

<i>Agente decisor</i>	<i>Subcriterios</i>					
	<i>Costo</i>	<i>Área de construcc.</i>	<i>Tiempo</i>	<i>No. habitaciones</i>	<i>MO</i>	<i>Inicial</i>
Institucional 1	0,333	0,111	0,098	0,125	0,194	0,139
Institucional 2	0,343	0,120	0,107	0,135	0,172	0,123
Institucional 3	0,333	0,111	0,098	0,125	0,194	0,139
Institucional 4	0,333	0,128	0,113	0,092	0,167	0,167
Beneficiario1	0,122	0,089	0,039	0,102	0,102	0,546
Beneficiario2	0,169	0,147	0,112	0,128	0,122	0,321
Beneficiario3	0,077	0,111	0,059	0,139	0,205	0,410
Beneficiario4	0,143	0,159	0,096	0,175	0,118	0,311
Constratista1	0,381	0,126	0,112	0,142	0,138	0,100
Constratista2	0,430	0,110	0,098	0,124	0,138	0,100
Constratista3	0,333	0,110	0,098	0,125	0,194	0,139
Constratista4	0,389	0,115	0,102	0,131	0,153	0,110
Colegio de Ing.1	0,169	0,196	0,196	0,065	0,336	0,038
Colegio de Ing.2	0,171	0,287	0,191	0,096	0,178	0,078
Colegio de Ing.3	0,143	0,191	0,110	0,127	0,336	0,093
Colegio de Ing.4	0,331	0,178	0,161	0,040	0,173	0,116

Fuente: encuesta aplicada a 16 agentes involucrados en el proceso de toma de decisiones.

PERCEPCIÓN SOCIAL DE UN HECHO BIOLÓGICO: ACTITUD ANTE EL CONGÉNITAMENTE ANÓMALO

Luis Jackson¹
Adelaida Struck²

ESCUELA DE ANTROPOLOGÍA, IIES-UCV

Resumen:

El trabajo que se desarrolla tiene como premisa, "la educación como un derecho social en pro del desarrollo de la personalidad humana y, del sentido de su dignidad, a partir del respeto por los derechos y las libertades fundamentales". Se analiza la percepción y la actitud que expresan dos grupos, familiares y no familiares de individuos con anomalías congénitas, frente a los sujetos que las portan. Se analizan las variables, nivel de aceptación y conductas propias en relación a estos individuos. Se aplican para los análisis, las pruebas de dependencia entre variables categóricas utilizando los paquetes estadísticos, SPSS Versión 13.0 y SPAD Versión 5.0. Se aprecian como resultados, actitudes positivas con respecto a la educación como herramienta para la integración de las personas con anomalías congénitas, verificándose elementos perceptivos y conductuales específicos en los grupos, en concordancia, con su nivel académico y el tipo de contacto que mantienen con los individuos congénitamente anómalos.

Palabras claves: Anomalías congénitas, percepción social, educación, integración.

INTRODUCCIÓN

Todo individuo biológico forma parte de una sociedad que influye sobre él y de una cultura que lo hace ser. Él como percibe esa realidad en la que habita y se desarrolla, moldeará su actuar en ella.

En la percepción se involucran los planos sociocultural y biológico, lo que conlleva, en ocasiones, a que se produzca una confusión entre las diferencias perceptuales, de naturaleza biocultural y, las diferencias observadas por distintos grupos sociales, de naturaleza social únicamente. En la investigación que se adelanta, la percepción hace referencia a la forma en que se disponen, organizan e interpretan los estímulos físicos y las sensaciones, moldeados por pautas ideológicas y culturales específicas, aprendidas desde la infancia, que condicionan la reacción frente a un objeto, persona o situación determinada (Vargas Melgarejo, 1994; Sarto, 2001).

El proceso que se desarrolla en este sentido, es evaluativo, formando parte tanto de las relaciones interpersonales como de las del individuo con el ambiente.

¹ guicho84@hotmail.com / ² struckheidi@hotmail.com

Se constituye a partir de la interacción continua de un conjunto de factores (emocionales, cognitivos y motivacionales) que intervienen de manera directa sobre la información aportada por él o los sujetos observados y, por ende, en la evaluación y los juicios emitidos hacia éstos, por parte del observador (Santoro, 1995).

En la consideración, que la época actual, es de cambios sociales continuos y de incesantes progresos científicos, técnicos y económicos, que enmarcan a las sociedades en un contexto de competencia, que exige cada vez más, de cada uno de los individuos que la componen, conocimientos, esfuerzos y habilidades que posibiliten de manera efectiva dicho progreso (Ábela y col, 2003); cabe preguntarse ¿Cómo son representados en la conciencia grupal e individual? y ¿Cuál es la actitud que se toma ante aquellos sujetos que, de alguna manera, no cumplen o satisfacen las necesidades que la sociedad contemporánea exige?, aquellos, que no constituyen la norma, como por ejemplo, los portadores de anomalías congénitas.

Es por ello, la razón de un estudio que intenta conocer *esa apreciación que la sociedad tiene con respecto a los individuos con anomalías congénitas y si ella incide en la aceptación que se les otorga.*

Los procesos a favor de la integración y la igualdad han sido desarrollados desde mediados del siglo XX en todo el mundo; la presencia de individuos con anomalías congénitas sigue siendo un hecho en la actualidad (Struck, 2008); por lo que, el conocimiento de cómo es percibido por la población este tipo de persona, el nivel de inclusión social que tiene y que le otorga el colectivo, se presenta como un requisito indispensable para la construcción de una sociedad justa, acorde a los principios y valores de tolerancia y respeto que la deben caracterizar y que permiten el desarrollo equitativo de las potencialidades de todos los individuos que la conformen.

La percepción individual y colectiva, como resultado de los atributos con los que se caracteriza a un grupo de personas, representa uno de los elementos determinantes en la participación de los sujetos en los fenómenos sociales o de su exclusión.

MATERIALES Y MÉTODOS

El presente estudio es de carácter descriptivo-evaluativo, con base en una muestra no probabilística, formada por individuos sin anomalías congénitas, clasificados en dos grupos, el primero, integrado por familiares de personas con alguna anomalía congénita (madres, padres) y, el segundo, compuesto por per-

sonas que no presentan relaciones consanguíneas o de parentesco con sujetos congénitamente malformados.

La recolección de los datos se realiza en tres instituciones dedicadas a la atención, cuidados o educación de personas que padecen anomalías congénitas y otros problemas de tipo psicomotor o sensorial y, en la Ciudad Universitaria de Caracas-Venezuela y sus adyacencias².

Los instrumentos que se utilizan, el cuestionario de preguntas abiertas y cerradas y, la entrevista semi-estructurada, responden a metodologías cuantitativas y cualitativas, diseñados acorde a las características específicas de los entrevistados y en concordancia, con su pertenencia al grupo de familiares o no-familiares (Balestrini 2002; Struck, 2008).

La aplicación de entrevistas se lleva a cabo en forma directa y personalizada, siendo la participación de los entrevistados voluntaria y, en conocimiento de todos los detalles teóricos y técnicos de la investigación, así como también, del uso estrictamente académico que se le dará a los datos obtenidos. Se siguen los requerimientos bio-éticos de una investigación en el campo de las ciencias sociales (Código de Bioética y Seguridad, Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias, 2008).

Para el análisis de los datos se consideran como variables, en primer lugar, y en relación a la caracterización de los grupos, *el sexo, la edad y el nivel académico*; en segundo lugar, en lo que refiere al estudio de la actitud frente a los individuos anómalos y la inclusión social, se utilizan: *la percepción del individuo con anomalías congénitas y las conductas propias en relación a individuos con anomalías congénitas*.

Se aplican pruebas de dependencia entre variables categóricas (χ^2). En todas las pruebas se considera como significativo un valor de $p \leq 0.05$. Para ello se aplican los programas SPSS (Statistical Package for the Social Science) versión 13.0. y SPAD (Système Pour l'Analyse des Données) versión 5.5, en el análisis de los datos cuantitativos y cualitativos respectivamente. De igual manera, las tablas y cuadros de texto expuestos se elaboran a partir de las salidas ofrecidas por dichos programas.

² AVEPANE (Asociación Venezolana de Padres y Amigos de Niños Excepcionales), Taller de Educación Laboral "Dora Burgueños", y, UEEE "Simón Rodríguez", ubicadas en La Gran Caracas y Santa Teresa del Tuy, Edo. Miranda.

RESULTADOS

Caracterización de la muestra en estudio

La muestra en estudio está constituida por 164 personas, con edades comprendidas entre los 15 y 65 años (Media= 29,04 ± 12,64 años), mayoritariamente mujeres (69,5 %), y en general con estudios secundarios concluidos (61.9%).

Con base a la relación y el tipo de contacto que mantiene cada sujeto con los individuos portadores de anomalías congénitas, se configuran dos grupos, el de los *familiares* (n=42, 25,6% de la muestra total), compuesto por personas con nexos consanguíneos con individuos portadores de anomalías congénitas, y, el de *no-familiares*, (n= 122, 74,4% de la muestra total), integrado por personas que no presentan relación de parentesco con individuos portadores de defectos congénitos (Cuadro 1).

ANÁLISIS DEL CONOCIMIENTO Y DEFINICIÓN DE ANOMALÍAS CONGÉNITAS; PERCEPCIÓN Y ACTITUD HACIA LOS INDIVIDUOS CON ANOMALÍAS CONGÉNITAS

Conocimiento y definición de anomalías congénitas

La mayoría de los integrantes de ambos grupos, dicen saber, *qué son las anomalías congénitas*, familiares (71,4%) y no familiares (81,1%) (Cuadro 2). Las anomalías son descritas como *problemas presentes durante el embarazo, que afectan el desarrollo normal del feto, casi siempre a nivel físico y, que están relacionadas a factores genéticos y hereditarios* (Cuadro 3).

Al considerar el nivel académico de los individuos entrevistados, se observa que a medida que éste se eleva, la precisión de las descripciones en cuanto a una anomalía congénita aumenta, incluyendo términos que no están presentes en las explicaciones dadas por aquellas personas con niveles inferiores, como por ejemplo: *mutación, fenotipo, connatural*, entre otros (Cuadro 4).

Es importante destacar que en gran medida, los individuos que indican *no saber qué son las Anomalías congénitas*, lo hacen en función del desconocimiento del término, tal como lo refieren en el momento de la entrevista. Utilizan en su lugar palabras como: *discapacidad, deficiencia y minusvalía*.

En lo referente a *los factores de riesgo asociados a la aparición de anomalías congénitas*, la mayoría de los entrevistados manifiesta conocer alguno de

ellos, (familiares 66,7%, no familiares 59,8%), siendo *el consumo de tabaco, los estupefacientes y el alcohol*, los más mencionados. También se consideran en menor grado, *la negligencia médica, las enfermedades durante el embarazo, el contacto con sustancias químicas, la dieta y la edad de la madre* (Cuadro 5).

Percepción acerca de individuos con anomalías congénitas

Se hace alusión, en esta variable tanto a *las impresiones que generan como a los atributos que se les otorgan a las personas con anomalías congénitas*.

Estos individuos son percibidos por los entrevistados, *como personas que tienen dificultades para su desenvolvimiento "normal"*, considerando, en su mayoría, que *representan un problema multidimensional*, cuyas implicaciones, *conllevan elementos tanto de orden psicológico como social y económico* (34,1%). Otros, *asumen el problema como psicológico para la familia de los afectados* (13,4%) y, *como un problema económico* (10,3). Un porcentaje importante *no consideran la presencia de anomalías congénitas como un problema* (30,6%) (Gráfico 1).

Al detallar el comportamiento de cada uno de los grupos, se percibe un comportamiento diferencial y característico para cada uno de ellos. Se observa que mientras en los no familiares, *presentar alguna anomalía congénita es considerado un problema* (78,6%), en los familiares, mayoritariamente no lo es (57,2%) (Gráfico 2).

Existe, sin embargo, un patrón común para todos los entrevistados, en lo que refiere a *la visión de las anomalías congénitas como una desventaja para quienes las presentan*. (Familiares: 59,5%, no familiares: 54,1%); lo basan en que los individuos congénitamente afectados *son incapaces de desenvolverse normalmente* a consecuencia de los trastornos en el desarrollo físico y mental que los acompañan y sustentan *la necesidad de un trato especial y presentan dependencia continua*. Aún cuando ambos grupos comparten esta opinión, es entre los familiares donde la *dependencia* aparece como una característica determinante (Cuadros 6 y 7).

Actitud hacia los individuos con anomalías congénitas

Se obtiene como actitud en todos los grupos, la negación hacia *un trato despectivo o discriminatorio* hacia las personas portadoras de anomalías, aún cuando se las ha considerado *en desventaja* con respecto a los individuos sin ellas. La razón que se esgrime mayoritariamente es *el respeto al derecho humano de*

vivir en igualdad y disponer de las mismas oportunidades sin ningún tipo de discriminación, dentro de la valoración de las diferencias (Familiares, 81,0%; no familiares 76,2%) (Cuadro 8).

Al discriminar el análisis por grupos, se observan discrepancias entre ellos. Para los familiares, *el respeto, la igualdad y la inclusión de los sujetos con anomalías congénitas debe desarrollarse únicamente tomando en consideración su condición de "ser humano", minimizando con esto las particularidades que individualizan a las personas, estén o no afectados congénitamente*. A diferencia los no familiares *comprenden los conceptos de igualdad e integración basándose en el entendimiento de la diversidad, y por ende, en la consideración de las diferencias* (Cuadro 8).

Las manifestaciones a favor de un *trato igualitario* (78%), se desprenden, según los entrevistados, *de la inexistencia del mismo en las relaciones entre personas con anomalías congénitas e individuos no anómalos, la cual suele caracterizarse por el rechazo y la lástima*. Se explica esta conducta a partir de la poca información que se maneja sobre el tema y, por ende, de una carencia de sensibilización (Gráfico 3).

En este sentido, más de la mitad de los entrevistados (familiares 54,8% y no familiares 57,4%) se pronuncian a *favor de la inclusión de personas con anomalías congénitas en planteles de educación ordinaria*, sugiriendo que constituye una herramienta práctica para el desarrollo de la sensibilización, procurando así, una conducta futura más ajustada, en términos de tolerancia e aceptación (Cuadro 9).

La educación formal, debe entenderse como una fuente esencial de transmisión de valores, ideas y principios, que junto a otras instituciones sociales como la familia, dirigen la formación de los individuos. En el caso específico de la educación *mixta*, ésta representaría, según los propios entrevistados, *una oportunidad que beneficiaría el proceso de socialización del individuo afectado, aumentando su autoestima y disminuyendo los sentimientos de exclusión y maltrato que pueda generar bajo otras circunstancias*, todo esto mediante la optimización del entendimiento que se posee sobre las personas con anomalías congénitas, *al desarrollar desde temprana edad un mayor contacto con ellas, condición necesaria para erradicar el rechazo y la discriminación* (Cuadro 10).

Cabe resaltar de los resultados obtenidos, que a pesar de *la aceptación percibida hacia la educación que reúna alumnos con y sin anomalías congénitas en las mismas aulas de clase*, continua siendo una idea prevalente, *la existencia de instituciones de educación especial* (87,8%) al ser entendidas como una opción útil para la educación de personas cuyas capacidades no permiten un desenvolvimiento integral en planteles de educación ordinaria (Gráfico 4).

DISCUSIÓN

El reconocimiento, el respeto y la valoración de las diferencias y de los principios aprendidos para la construcción de una sociedad justa e igualitaria, en donde todas las personas gocen de los mismos niveles de participación, en aquellos aspectos que caracterizan la vida en comunidad, son el resultado histórico de los procesos sociales desarrollados a partir de la mitad del siglo XX, en favor de la consideración de “los otros”, como elemento primordial para la convivencia, y en contra de la marginación, la exclusión y los prejuicios (Abela y col., 2003).

Sin embargo, y a pesar de los esfuerzos individuales e institucionales, la aprehensión de estos principios por parte de todos los sujetos que conforman las sociedades, sigue siendo una tarea difícil de alcanzar; de hecho, según el Banco Interamericano de Desarrollo, la región de Latinoamérica y el Caribe, presenta los índices más altos de desigualdad observados en las sociedades en vías de desarrollo; problema que afecta de manera primordial a grupos particularmente diferenciados, como por ejemplo, las personas con discapacidad, y por ende, posiblemente algunas con anomalías congénitas (BID, 2007).

El rechazo y la exclusión de los individuos notoriamente diferentes, es decir, aquellos cuyo fenotipo se desvía sustancialmente de la norma, es una de las respuestas que de manera natural los miembros de una especie en particular pueden expresar en su interacción con los demás individuos de su misma especie, según los mecanismos propios de la selección natural (Ayala, 1991; Tortosa, 2006).

Sin embargo, mediante el proceso de culturización, en los seres humanos muchas conductas biológicas han sido modificadas a partir de la adjudicación de valores y significados, normatizándolas al mismo tiempo que fundamentan su existencia, dentro de las relaciones que establecen entre sí los sujetos de una misma comunidad (Torres, 1985; Tortosa, 2006), razón por la cual se hace evidente la necesidad de desarrollar programas de divulgación acerca de las anomalías congénitas y sus consecuencias asociadas, los cuales harían referencia a situaciones reales experimentadas por seres humanos en todas partes del mundo, en pro de elevar su calidad de vida, ya que, de acuerdo a los resultados de la investigación que se presenta, la cantidad y el tipo de información que las personas en general manejen sobre la temática, estarán presumiblemente vinculadas a las respuestas y actitudes que presenten ante sujetos congénitamente afectados.

Por lo tanto, la creación e implementación de enseñanza en la cual niños y jóvenes, congénitamente afectados o no, se eduquen y convivan en la misma aula, enfocada en disipar el error que se genera al hacer de la “valoración del otro” un nuevo sistema para acrecentar las diferencias, constituye la mejor garantía para aprender a convivir y respetarse mutuamente, asumiendo a la tole-

rancia cómo el principal enlace entre cada uno de los diferentes espacios que conforman actualmente la vida en comunidad (Abela y col., 2003).

CONCLUSIONES

La mayoría de los entrevistados, sin discriminación al grupo al cual pertenecen *conocen qué son las anomalías congénitas*, definiéndolas como *problemas presentes durante el embarazo*, que afectan el desarrollo normal del feto, casi siempre a nivel físico y, relacionadas a factores genéticos y hereditarios. El nivel de especificidad de las definiciones se relaciona directamente con el nivel académico de los integrantes del grupo de los familiares, reportándose que a mayor nivel académico, más técnicas son las definiciones ofrecidas. Esta asociación no se observa entre el grupo de los no familiares.

Del mismo modo, la mayoría de los sujetos en ambos grupos, reconocen *el consumo de tabaco, estupefacientes y alcohol*, especialmente durante el embarazo como *factores de riesgo, asociados a la presencia de anomalías congénitas*.

Los individuos con anomalías congénitas son comúnmente percibidos como *personas con desventajas, dependientes y en muchos casos incapaces de valerse por sí mismos*, hecho que, a pesar de la actitud positiva que mantienen hacia ellos, en términos de aceptación, integración e igualdad, incrementa las barreras psico-sociales que puedan generarse en la interacción entre ambos tipos de personas.

En lo que se refiere a *la inclusión de los individuos con anomalías congénitas en la sociedad*, se observa en ambos grupos, familiares y no familiares, *una actitud favorable fundamentada en el derecho a vivir en igualdad y disponer de las mismas oportunidades* en todos los seres humanos. Por esta razón, se considera que *los individuos portadores de anomalías deben ser incorporados a los distintos ámbitos de la cotidianidad social, como por ejemplo, a la educación ordinaria, sin menosprecio de su condición*, hecho que se afirma como inexistente, en el trato que la población en general brinda a las personas congénitamente afectadas.

Se aprecia *una actitud positiva en general* entre los entrevistados *con relación a las personas con anomalías congénitas*, sin embargo, al observar en detalle los distintos elementos perceptivos y conductuales de los dos grupos evaluados, resaltan algunas diferencias de opinión entre ellos, lo que reafirma la diversidad humana, no solo biológicamente, sino en base a los patrones sociales que los enmarcan y los valores culturales que los definen.

Cuadro 1. Distribución de la muestra de estudio según la relación y el tipo de contacto con personas portadoras de anomalías congénitas

<i>Grupos</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Grupo I (Familiares)	42	25,6
Grupo II (No familiares)	122	74,4
Total	164	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 2. Distribución porcentual de los grupos de estudio, conocimiento de anomalías congénitas en familiares y no familiares

<i>Grupos</i>		<i>Total</i>	
		<i>N</i>	<i>%</i>
Grupo I (Familiares)	Si	30	71,4
	No	12	28,6
	Total	42	100,0
Grupo II (No familiares)	Si	99	81,1
	No	23	18,9
	Total	122	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 3. Descripción de las anomalías congénitas, familiares y no familiares

Familiares

"...Malformación que sufre el feto durante el embarazo o al momento de su nacimiento..."

"...Complicación genética que sufre el feto durante su formación..."

"...Persona que nace con algún defecto físico..."

"...Problema que ataca al feto durante el embarazo..."

"...Defecto producto de la herencia genética..."

No familiares

"...Malformación presente en la etapa de formación del feto..."

"...Enfermedad causada por algún gen..."

"...Malformación física hereditaria..."

"...Malformaciones en el cuerpo..."

"...Enfermedades que se producen durante el crecimiento embrionario del feto..."

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 4. Descripción de anomalías congénitas, y no familiares según nivel académico

<i>Familiares</i>
<i>Nivel académico</i>
<i>Universitario</i>
"...Anomalía o deficiencia de algún órgano o parte del cuerpo desde el momento del nacimiento..."
"...Discapacidad o alteración heredada que se presenta en el feto y puede traducirse en una enfermedad..."
<i>Bachiller</i>
"...Malformación genética de los cromosomas de la persona..."
"...Problemas en el feto, genéticos y heredables..."
<i>Secundaria incompleta</i>
"...Complicaciones que sufre el bebe al momento del nacimiento o durante el embarazo..."
"...algo anormal en el niño, provocado a veces por enfermedades o por el uso de medicamentos..."
<i>Primaria</i>
"...Seres con necesidades especiales..."
"...Personas con algún defecto..."
<i>No familiares</i>
<i>Nivel académico</i>
<i>Cuarto nivel</i>
"...Desorden en el código genético que implica anomalías en el fenotipo..."
"...Anomalías que ocurren desde el momento de la gestación del feto, transmisibles a través de la herencia genética..."
<i>Universitario</i>
"...Serie de alteraciones de origen congénito, es decir, connatural, que nace con la persona y que se origina durante el desarrollo fetal..."
"...Anormalidad en los genes que puede afectar físicamente al individuo, como una mutación, que se transmite de forma hereditaria..."
<i>Bachiller</i>
"...Defecto que presenta el neonato relacionado con el proceso de desarrollo embrionario y que dependen de factores hereditarios o ambientales..."
"...Malformación vinculada con la herencia y los genes que presenta el individuo desde el momento de su nacimiento..."

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 5. Descripción de los factores de riesgo, familiares y no familiares

Familiares

“...Consumo de drogas, alcohol y medicamentos durante el embarazo...”
 “...Adicciones, accidentes, contacto con agentes químicos, problemas durante la gestación...”
 “...Alcoholismo, bajo ácido fólico, drogadicción o la exposición a otros contaminantes en el ambiente...”
 “...Algún cambio en la estructura genética, que los padres tengan el mismo tipo de sangre...”
 “...Por exceso de ingesta de alcohol o el uso de drogas durante el embarazo...”

No familiares

“...Por taras genéticas, consumo de drogas, medicinas o alcohol en el embarazo...”
 “...Mala alimentación de la madre durante el embarazo...”
 “...Por la edad de la madre, consumo de alcohol y de drogas...”
 “...Cuando se consume drogas que afectan al feto...”
 “...Personas mayores de 40 años o por mala alimentación de la madre durante el embarazo...”

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 6. Distribución porcentual de los grupos de estudio.
 Presencia de anomalías congénitas consideradas como una desventaja
 (familiares y no familiares)

Grupos		Total	
		N	%
Grupo I (Familiares)	Si	25	59,5
	No	14	33,3
	Indiferente	2	4,8
	NS/NC	1	2,4
	Total	42	100,0
Grupo II (No familiares)	Si	66	54,1
	No	33	27,0
	Indiferente	20	16,4
	NS/NC	3	2,5
	Total	122	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 7. Consideraciones en la determinación de la presencia de anomalías congénitas como una desventaja (familiares y no familiares)

Familiares

“...No pueden desenvolverse exitosamente, siempre dependerán de alguien más...”
 “...Por ejemplo en la educación, siempre se atrasan un poco...”
 “...Porque en cierta medida afecta su desarrollo físico y mental...”
 “...Casi siempre necesitan más atención y dependen de los demás...”
 “...No son totalmente normales, necesitan más cuidados al no ser totalmente independientes...”

No familiares

“...No tienen la capacidad de cuidarse solos, sin embargo, depende del tipo de anomalía y del apoyo que tenga...”
 “...En algunos casos puede venir acompañada de algún tipo de retraso, pero todo depende de la anomalía, conozco ambos casos, en los que sí y en los que no...”
 “...Porque de cierta manera su condición los limita, aunque depende de la clase de anomalía...”
 “...Siempre le costará más, pero si se estimula bien y oportunamente podría alcanzar un desarrollo óptimo...”
 “...Según la anomalía y cómo la enfrenten, si tiene el apoyo de quienes los rodean no lo es...”

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 8. Los sujetos con anomalías congénitas como merecedores de un trato igualitario (familiares y no familiares)

Familiares

“...Ellos tienen los mismos derechos, se debe sensibilizar a las personas para lograr su integración y hacerlos sentir útiles a la sociedad...”
 “...Tienen todo el derecho de pertenecer y ser parte de la sociedad, se merecen respeto e igualdad de condiciones para alcanzar su integración...”
 “...No son iguales, necesitan ciertas consideraciones especiales...”
 “...Porque la discriminación los afecta, sea como sea todos somos seres humanos y ningún ser humano es igual a otro...”
 “...Es un deber moral, su trato amerita un grado de concientización por parte de la sociedad, para procurar una atención que logre su completa integración...”

No familiares

“...Son seres humanos iguales que nosotros y merecen una vida normal...”
 “...Todos somos humanos, todos compartimos los mismos derechos...”
 “...Todos somos iguales, siempre hay algo que nos define y nos hace únicos, en ellos es su condición, no por eso deben ser tratados de forma distinta...”
 “...Depende de la anomalía, algunos deben ser tratados de manera distinta y obviar eso sería excluirlos más...”
 “...Deben ser tratados de forma distinta porque su desempeño ante la sociedad no es igual...”

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 9. Distribución porcentual de los grupos de estudio.
Inclusión de personas con anomalías congénitas en la educación ordinaria
(familiares y no familiares)

Grupos		Total	
		N	%
Grupo I ()	Si	23	54,8
	No	10	23,8
	Indiferente	2	4,8
	NS/NC	7	16,7
	Total	42	100,0
Grupo II (no familiares)	Si	70	57,4
	No	31	25,4
	Indiferente	15	12,3
	NS/NC	6	4,9
	Total	122	100,0

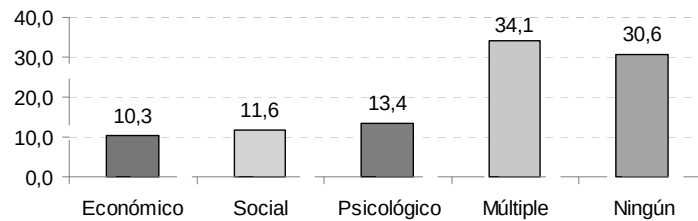
Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 10. Consideraciones relacionadas con la inclusión de personas
con anomalías congénitas en la educación ordinaria
(familiares y no familiares)

Familiares
"...En la medida de las posibilidades sería lo ideal, es un modo de evitar que se sientan discriminados..."
"...Son personas especiales, necesitan una instrucción personalizada, no es la misma educación, deben ir a su escuela especial donde el ambiente es más controlado y adecuado..."
"...Es bueno para ellos porque les da una oportunidad para su mejor desarrollo personal..."
"...Es bueno darle la oportunidad de desarrollarse y de integrarse con los demás..."
"...Representa una oportunidad para su desarrollo, siempre que la anomalía se lo permita..."
No familiares
"...La idea es integrar y desarrollar la comprensión de la gente de que son iguales..."
"...No para el aprendizaje sino para la integración socio-emocional, la sociedad debe entender que todos somos iguales, todos debemos ser incluidos..."
"...Todos tenemos derecho a ser tratados iguales, de ellas podemos aprender muchas cosas que tenemos y no valoramos..."
"...Para ellos existen instituciones especiales, profesionales capacitados que facilitan su educación por la implementación de métodos especiales. Es posible que de otro modo la persona no se sienta a gusto..."
"...No sólo estoy de acuerdo, sino que el modelo educativo debería incluir algún método para la educación de estas personas..."

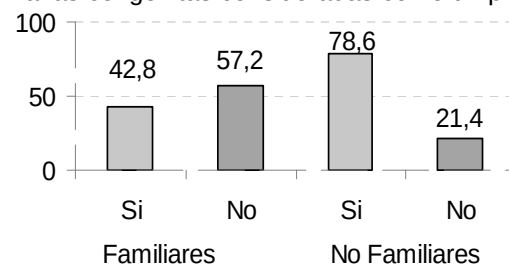
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 1. Distribución porcentual de la muestra en estudio.
Tipos de problemas asociados a la presencia de anomalías congénitas



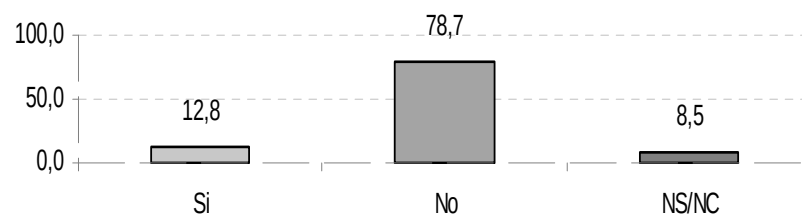
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2. Distribución porcentual de la muestra en estudio, según grupos.
Anomalías congénitas consideradas como un problema



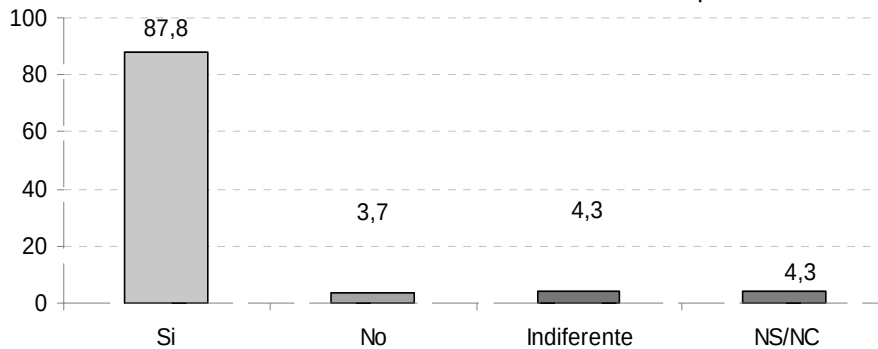
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3. Distribución porcentual de la muestra en estudio, los sujetos con anomalías congénitas son tratados de manera igualitaria



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4. Distribución porcentual de la muestra en estudio, aprobación de la existencia de instituciones de educación especial



Fuente: Elaboración propia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ábela, J. Ortega, J. Pérez, M. (2003), "Sociología de la discapacidad. Exclusión e inclusión social de los discapacitados", *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, No. 45, España, Disponible en: <http://www.mtas.es/publica/revista/numeros/45/estudio4.pdf>
- Aramayo, M. (1994), *La familia de la persona con retardo mental: Una perspectiva ecológica cultural*, Compendio del primer encuentro profesional en educación especial, Fundación Especial FIPSIMA, San Antonio de Los Altos.
- Aramayo, M. (1996), *La persona con Síndrome de Down: Hechos, mitos, problemas, sugerencias*, Fondo Editorial Tropykos, Caracas.
- Aramayo, M. (1999a), *La integración escolar del discapacitado: Una revisión crítica de la resolución 2005. La perspectiva ucevista*, XXVII Congreso Interamericano d-e Psicología, Caracas.
- Aramayo, M. (2001), *La persona con discapacidad y su familia. Una evaluación cualitativa*, UCV, Fondo Editorial de Humanidades y Educación, Caracas.
- Balestrini, M., (2002), *Procedimientos técnicos de la investigación documental*, BL Consultores Asociados, primera edición, República Bolivariana de Venezuela.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2009), *La discriminación en América Latina: Una perspectiva económica*,
- Ayala, F. (1991), *Origen y evolución del hombre*, Alianza Editorial S.A., Madrid.

- Cartaya, M. Márquez, M. (1990), *Análisis funcional de la familia del individuo con retardo en el desarrollo. Propositiones y abordaje*, Tesis de Grado, UCV, Caracas.
- Cedeño de Rincón, R (1990), *Madres adolescentes y su asociación con malformaciones congénitas*, IV Congreso Venezolano de Genética, Venezuela.
- Contreras, H. (1994), *Incidencia de anomalías en una muestra de niños nacidos en la maternidad "Santa Ana" de Caracas, Periodo 1983-1987*, Investigación para optar al título de Antropólogo, UCV, Caracas.
- Drotar, D. Baskiewicz, A. Irwin, N. Kennell, J. Klaus, M. (1975), "The adaptation of pParents to the birth of an infant with a congenital malformation: A hypothetical model" *Pediatrics*, Vol 56: 5, Revista de la Academia Americana de Pediatría, EE.UU.
- Flores, P. Ramos, T. Rodríguez, A (1987), *Efectos de un programa de dinámica de grupo basado en el análisis transaccional sobre la actitud de sobreprotección de los padres hacia hijos con retardo mental educable*, Tesis de Grado, UCV, Caracas.
- Fost, N. (1981), Counseling families who have a Chile with a severe congenital anomaly, *Pediatrics* Vol 67: 3, Revista de la Academia Americana de Pediatría, EE.UU.
- Franco, L. (1994), *Concepto de sí mismo e interacción madre-hijo en el Síndrome de Down*, Tesis de Maestría, , Caracas.
- Lara de Torres, S. (1989), *Incidencia de anomalías en una muestra de niños nacidos en la Maternidad "Concepción Palacios" de Caracas, Periodo 1983-1987. Investigación para optar al título de Antropólogo*, UCV, Caracas.
- López Gómez, J. (1994), "Malformaciones congénitas, Revisión de 20 Años", *Revista de Obstetricia y Ginecología de Venezuela*, Vol. 54: 3, Venezuela.
- Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias (2008), *Código de Bioética y Seguridad*, Tercera Edición, <http://www.fonacit.gob.ve/documentos/bioetica2009.pdf>
- Molina, R. (2005), "La discapacidad y su inclusión social: Un asunto de controversia", *Revista de la Facultad de Medicina de la Universidad Nacional de Colombia*, Vol 53: 5, <http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-00112005000400007>
- Momm, W. Geiecker, O. (2001), *Discapacidad: Conceptos y definiciones*, Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, España: <http://www.mtas.es/insht/encolt/pdf/tomo1/18.pdf>
- Santoro, E. (1995), "Percepción social", *Psicología Social*, Trillas, México.

- Sarto Martín, M. (2001), *Familia y discapacidad*, Publicación del III Congreso "La Atención a la diversidad en el Sistema Educativo", Universidad de Salamanca, Instituto Universitario de Integración a la Comunidad, España: <http://www3.usal.es/inico/actividades/actasuruguay2001/5.pdf>
- Struck A., (2008), *Políticas de salud del Estado venezolano en referencia a las malformaciones congénitas (1984-2006), Evaluación de su aplicabilidad, Casos: Maternidad Concepción Palacios, Centro Materno Leopoldo Aguerrevere (2000-2002)*, Tesis Doctoral, Doctorado en Ciencias Sociales, FaCES, UCV.
- (2000), *Malformaciones congénitas en la población venezolana (primera etapa)*, UCV, Fondo Editorial Tropykos, Caracas.
- Vargas Melgarejo, L. M. (1994), "Sobre el concepto de percepción", *Alteridades*, 4 (8): <http://www.uam-antropologia.info/alteridades/alt8-4-vargas.pdf>
- Villar, V. (2003), *Discapacidad: La diversidad como fuente de Enriquecimiento social*, Foro Integración 2003, Universidad de Burgos, España: <http://www.fejidif.org/Herramientas/cd/herramientas%20de%20trabajo/Documentos/antropolog%EDa%20de%20la%20discapacidad/la%20diversidad%20como%20fuente%20de%20enriquecimiento.pdf>
- Skotko, B. (2005), "Mothers of children with Down Syndrome reflect on their posnatal support", *Pediatrics*, Vol 115: 1, Revista de la Academia Americana de Pediatría: <http://www.pediatrics.org/cgi/content/115/1/64>
- Struck, A.; Vidal-Aguilera, M.; Chávez, Y.; Fernández, F. (2008), "Estudio del significado de las malformaciones congénitas y sus implicaciones en los programas de salud", *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*, Vol. 13: 31: http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S131637012008000200012&script=sci_arttext
- Torres, J. (1985), "El concepto de la tolerancia", *Revista de Estudios Políticos Nueva Época*, No. 48.
- Tortosa, J. (2006), *Para comprender al diferente*. Congreso Internacional, "Alianza de civilizaciones. Buscando caminos hacia la paz mundial", Centro Islámico de Valencia-España.
- Valdez, C. (1990), *Análisis de las transacciones de tres familias de hijos con retardo mental*, Tesis de Grado, UCV, Caracas.

LA IRRACIONALIDAD DE KLIKSBERG

Diógenes D. Mayol Marcó¹
COMUNICADOR SOCIAL

Resumen:

En este artículo revisamos la segunda hipótesis del trabajo exploratorio de Bernardo² y Naum Kliksberg³, publicado en el libro *Cuestionando en administración*; en particular, el uso y alcance que le dan al término *efecto irracionalidad* que, señalan los autores, procuran las empresas oligopólicas en el consumidor, a través de la publicidad. Se concluye que es inadecuado el uso del término irracionalidad y por tanto, la pertinencia de dicha hipótesis.

Palabras claves: Irracionalidad, publicidad, racionalidad.

En 2013 se cumplen cuarenta años de la primera edición de *Cuestionando en administración*, libro con cinco temas compilados por Bernardo Kliksberg, en el que también participan George Friedmann, Michel Crozier, Paul Fraisse y Naum Kliksberg, el último de los cuales fue hecho a dos manos por Bernardo y Naum Kliksberg. Es un trabajo exploratorio titulado 'Comunicaciones de masas, organizaciones oligopólicas y mercados modernos. Estrategias para la fabricación de consumidores', donde plantean dos hipótesis a las que en realidad han debido denominar conjetura, o "Juicio que se forma de las cosas o acaecimientos por indicios y observaciones" (RAE, 2010).

Esta es la primera de las hipótesis:

En la sociedad industrial que cuenta con un sistema de libre empresa en cuanto a los medios de comunicación masiva, un sector fundamental y mayoritario de ellos es controlado, en cuanto a todos los aspectos de la comunicación (contenido del mensaje, dirección, medios, efectos, etc.), por el sistema de anunciadores y agencias publicitarias (Kliksberg y Kliksberg, 1973: 185).

La segunda hipótesis la expresan como sigue:

¹ dmayol04@yahoo.com

² Bernardo Kliksberg: Economista asesor de numerosos gobiernos y organismos internacionales entre ellos: ONU, BID, Unesco, Unicef, OPS y OEA; es doctor honoris causa de varias universidades latinoamericanas y autor de 48 libros.

³ Naum Kliksberg: Psicólogo y sociólogo; director de www.matrimoniosmixtos.com, conferencista y asesor de la OMS, la OEI y Cesapal.

Las características estructurales de la oferta en los mercados modernos llevan a la búsqueda de un comportamiento irracional del consumidor. Es decir, se procura un efecto 'irracionalidad' ((Kliksberg y Kliksberg, 1973: 186).

Para la confirmación de ambas hipótesis, "con las limitaciones inherentes a un trabajo de esta índole" los autores se apoyan en "una serie de juicios de especialistas" y el volcado de "un conjunto de datos ilustrativos del peso económico del sistema publicitario y, por ende, de su incidencia sobre las comunicaciones masivas" ¿Cuál es la finalidad propuesta? pues, "obtener una aproximación global del problema, que abra a sus lectores la perspectiva del campo, altamente problemático, del mundo capitalista".

Enfocaremos nuestra atención en la segunda hipótesis, formulada bajo la relación causa-efecto, cuyas variables son: Las características estructurales de la oferta en los mercados modernos y el comportamiento irracional o *efecto irracionalidad*. Más adelante, dicen los autores, "encararemos otra fuente de irracionalidad: la obsolescencia planeada" pero no nos ocuparemos de ella, por estar claramente excluida del alcance de la referida hipótesis.

Por otra parte, Bernardo y Naum no especifican qué entienden por mercados modernos. Es necesario deducirlo a partir de la finalidad del trabajo mismo –de la que extraeremos la frase "mundo capitalista"– y de la primera hipótesis, donde se refieren a "la sociedad industrial que cuenta con un sistema de libre empresa en cuanto a los medios de comunicación masiva". Se entiende, entonces, queda excluida cualquier sociedad no capitalista, cualquier sociedad no industrial y cualquier sociedad industrial donde los medios no funcionan como libre empresa; en síntesis, "la sociedad más poderosa de Occidente".

Estos mercados modernos tienen como rasgos distintivos:

- a. El mercado está dominado por un núcleo reducido de grandes empresas que fijan sus condiciones (...)
- b. Las grandes empresas dominantes tienden a adoptar una conducta colectiva, lo que las convierte en un monopolio de hecho (...)
- c. Dado este tipo de acuerdos, no hay virtualmente competencia de precios.
- d. Algo similar ocurre con la competencia de calidades en este tipo de mercado.
- e. La competencia se centraliza, pues, en el (...) 'esfuerzo aplicado a las ventas'.

PUBLICIDAD E INTENCIÓN

Los oligopolios no desean competir a base de calidad y precio, argumentan los Kliksberg; luego la batalla tiene lugar en otro terreno, donde “La publicidad proporciona la respuesta” y “mediante el poder que los oligopolistas tienen sobre los medios de comunicación” estos tratarán de: “Despertar en el consumidor determinados deseos instintivos, inconscientes, etc., o excitarlos. Hacerle creer que determinado producto y empresa los satisfacen; anular en su racionalidad la importancia naturalmente concedida al precio y a la calidad, como factores de elección en la compra”.

A propósito de la intencionalidad del mensaje publicitario, Joan Costa (2004: 106) parece coincidir con los Kliksberg:

Nuestro mundo está saturado de objetos y productos; de apelaciones e incitaciones publicitario-mediáticas; de una hiperoferta agobiante; de presiones por promover la competitividad social y la fabricación artificial de necesidades; de tendencia a magnificar todo cuanto es objeto de intercambio económico; y de maquinaciones para seducir al consumidor. Este contexto, que es consecuencia del mercado y de sus presiones económicas, es caldo de cultivo para la fetichización [sic].

Obsérvese que Costa hace referencia a términos como “apelaciones e incitaciones”, “fabricación artificial de necesidades”, “presiones por promover la competitividad social” y “maquinaciones para seducir al consumidor”; pero en ningún caso menciona la irracionalidad como consecuencia de la exposición a la publicidad, que “tratará de forzar la aparición de determinados deseos para luego complacerlos” (Kliksberg y Kliksberg, 1973: 205).

Después de la verdad, la publicidad [...] De súbito, todo aquello de lo que se sospecha, en la publicidad adquiere el carácter de verdad. Lo que la publicidad intenta es manipular, y trabaja con doblez para lograr que este presupuesto de manipulación que la acompaña, quede firmemente establecido. La publicidad toma sobre sí, por así decirlo, los pecados de los medios de comunicación de masas [...] declara abiertamente sus intenciones, pero refina y esconde con frecuencia los medios que utiliza (Luhmann, 2000: 66-67).

Manifiesta y abiertamente manipuladora; más allá de la verdad donde sólo puede haber mentira y engaño, además de catálogo de pecados vinculados a la comunicación, son calificativos que Luhmann reserva para la publicidad, pero nada referente a la irracionalidad.

Vehículo de ideología y técnica de persuasión a la vez, la publicidad sabe hacerse con los mejores atractivos de la seducción, movilizandolos todos los recursos de la estrategia del deseo, en todas sus formas [...] la publicidad no es con frecuencia más que mera propaganda, una verdadera máquina de guerra ideológica al servicio de

un modelo de sociedad basado en el capital, el mercado, el comercio y el consumo [...] La publicidad promete siempre la misma cosa: el bienestar, el confort, la eficacia, la felicidad y el éxito. Atrae con el señuelo de una promesa de satisfacción. Vende sueños, propone atajos simbólicos para una ascensión social rápida. Fabrica deseos y presenta un mundo en perpetuas vacaciones, distendido, amable y despreocupado, poblado de personajes felices y que finalmente poseen el producto milagroso que les hará dichosos, limpios, simples, sanos, envidiados, modernos... La publicidad vende todo a todos indistintamente, como si la sociedad de masas fuese una sociedad sin clases (Ramonet, s/f: s/p).

Ignacio Ramonet incorpora a la lista expresiones como “Vehículo de ideología”, “técnica de persuasión” y “máquina de guerra ideológica”, que promete, que atrae, pero no vincula la irracionalidad con la fábrica de sueños y deseos: la publicidad.

La publicidad, dice López de Zuazo (1977: 157), es la “Actividad de información para crear la notoriedad de productos o servicios con fines comerciales”. Poco o nada nos dice el autor acerca de la anulación de la racionalidad, pero veamos la definición que de publicidad ofrecen Fages y Pagano (1978: 196):

Conjunto de los medios y de las técnicas que permiten la divulgación de las ideas o de los objetos, la popularidad de las personas (físicas o morales) y que tienden a provocar comportamientos espontáneos y deliberados, inmediatos y duraderos, en los individuos que reciben los mensajes.

La definición de los autores del *Diccionario de los medios de comunicación* es más amplia, a la vez que concuerdan con los Kliksberg en cuanto que la publicidad aspira “provocar comportamientos espontáneos y deliberados, inmediatos y duraderos”, sin limitarla a una sociedad industrial capitalista; al menos, no de manera explícita. Después de todo, la publicidad –egocéntrica en tanto que resalta lo mejor de mí y lo bueno que soy para ti– y su hermana la propaganda, son utilizadas por todas las ideologías de un extremo al otro del espectro político, fundamentalmente, con el mismo propósito.

Pero Fages y Pagano no señalan o implican que estos medios y técnicas provoquen en el público, el receptor, el consumidor, una conducta que pueda catalogarse como irracional. Evidente. No es lo mismo “provocar comportamientos” o convencer –es decir, “cambiar sus creencias, hacerle creer lo que antes no creía” (Schick, 2000: 31)– que producir un efecto de irracionalidad, pero a qué nos referimos.

El concepto *irracional* tiene dos acepciones, de las que interesa la segunda: “Opuesto a la razón o que va fuera de ella” (RAE, 2010). Y la *irracionalidad* se entiende como “cualidad de irracional” y “Comportamiento o expresión descabe-

llados, faltos de racionalidad" (RAE, 2010). ¿Debemos suponer que para Bernardo y Naum Kliksberg el consumidor se comporta de manera descabellada?

Las evidencias existentes testimonian que la publicidad oligopolista, principal expresión de la publicidad comercial moderna, produce o busca producir un efecto de 'irracionalidad' en la psique del consumidor. Más allá de todas las disquisiciones, está como su retrato corpóreo ese consumidor 'masificado' que compra imágenes en lugar de producto, y tiene reacciones casi reflejas frente a los jingles u otros recursos publicitarios, que es figura mayoritaria en los mercados modernos (Kliksberg y Kliksberg, 1973: 209-210).

Un caso semejante a la afirmación de los autores es el paralelismo que Costa hace entre la tercera ley de Newton y el mensaje de la empresa: "La respuesta a ese mensaje visual [de la empresa] por parte de la gente no es otro mensaje visual. Su respuesta es una reacción («Toda acción provoca una reacción» dice la segunda [sic] Ley de Newton) que puede ser favorable a la marca, neutra o indiferente" (Costa, 2004: 20).

Acá el autor y catedrático español lleva el símil al extremo. Para que haya una "fuerza igual y opuesta" (Diccionario de Física, 1998: 156) la fuerza –es decir, la acción– se ejerce directamente sobre el cuerpo o móvil, y el mensaje publicitario es, por regla general, mediado, indirecto; amén de que para esperar una reacción en la gente, ésta ha de haberse expuesto –forzosa y necesariamente– al mensaje. Extendámonos un poco más.

En condiciones ideales se puede esperar que al halar un gatillo (la acción) se produzca el disparo de un proyectil (la reacción) en dirección contraria y tal es el espíritu de la ley propuesta por Isaac Newton; sin embargo, un mensaje publicitario es expuesto a través de un medio (TV, diarios, vallas, internet, etc.) pero ello no es garantía de que la gente lo escuche, lo vea, lo perciba, porque deben cumplirse varias condiciones, a saber:

- Poseer un medio de comunicación o adquirir una edición.
- Hacer uso del medio de comunicación. La posesión no es sinónimo de exposición.
- Prestar atención a los contenidos del medio de comunicación. El encendido de un medio radioeléctrico no garantiza la presencia ni la atención del oyente potencial; tampoco la sintonía de una frecuencia específica en un período determinado.
- Invertir tiempo en un contenido particular, por ejemplo, un aviso publicitario.
- Hacerse un juicio favorable respecto del producto o servicio.

Es de puro sentido común suponer que todo anunciante, oligopolista o no, desee y espere que su producto/servicio sea preferido por la mayoría. Para ello recurre tanto a la diferenciación de productos como a la segmentación de mercados. La primera es “la habilidad de diferenciar productos similares por medios reales o imaginarios” (Hindle, 2008: 73-74) y la segunda, “el proceso de dividir el mercado para un producto particular o servicio en una cantidad de segmentos diferentes [...] Cada segmento de mercado representa una cantidad de clientes potenciales con características comunes”.

Como bien puede entenderse, “Una máxima del mundo de la publicidad es que el producto llegue a distinguirse como único en su género” (Coleman y Friedman, 1987: 72) pero no por ello cabe esperar que la gente abandone lo que está haciendo, como “reacciones casi reflejas frente a los *jingles* u otros recursos publicitarios” (Kliksberg y Kliksberg, 1973: 210) para adquirir ese producto o servicio; un caso tal, supondría la imposibilidad de satisfacer la demanda por parte de la empresa y de ocurrir esto: ¿Seguirán bajo los efectos de la irracionalidad inoculada las víctimas de la acción oligopólica?

Desde otro ángulo, Juan C. Jiménez (2000: 25) hace una advertencia similar: “Estar en Internet no implica que automáticamente la gente va a comprarle” y ni tan siquiera los especialistas en mercadeo se hacen ilusiones: “Un elevado recuerdo publicitario no es garantía de un cambio de actitud hacia la marca” (Fürst en Benavides et al, 2001: 339). Y por tratarse de una acción mediada, que el mensaje genere la reacción esperada depende también del medio mismo:

El poder de influencia de los medios sobre los receptores depende de varios factores. Es muy importante considerar qué es lo que se comunica o qué es lo que se dice; luego, quién es el que lo dice y a quién. Aquí entran en juego las posibilidades persuasivas del modo en que se trate un tema determinado, el punto de vista que se exponga, la validez de los argumentos, la fuerza expresiva de ellos, habida cuenta de que el receptor desea o prefiere contenidos que reafirmen sus convicciones, llenen sus expectativas o por lo menos transporten una esperanza, una promesa (Rivadeneira, 1976: 157).

El mensaje publicitario posee una característica no considerada por los Kliksberg en su trabajo exploratorio. Se difunde a través de medios de comunicación masiva, sí, pero “Las investigaciones muestran que el material publicitario no atendido está cerca del 99 por ciento” (Sánchez-López, 2008: 62) y, aunque lo parezca, no todo mensaje publicitario apunta a la masa –como inapropiadamente señala Ramonet– según se entrevistó en Rivadeneira y lo especifica Dragunic (1994: 234): “Las investigaciones demostraron que la efectividad del anuncio es mayor cuando el producto anunciado coincide con los gustos, las necesidades, la capacidad de gastos y las aspiraciones sociales del target respectivo”.

LA IRRACIONALIDAD DOSIFICADA

Si la racionalidad del consumidor logra ser anulada en la medida requerida y reemplazada por una dosis de irracionalidad adecuada, se habrá conformado un monopolio de 'reputación', es decir se convertirá en un fiel seguidor de una empresa y sus productos, sin razones racionales de ninguna índole, simplemente por lazos 'afectivos' (Kliksberg y Kliksberg, 1973: 200-201).

A partir de las palabras de los autores, el efecto se logra (vía publicidad) reemplazando la racionalidad "por una dosis de irracionalidad adecuada" que convertirá al consumidor en un zombi, "fiel seguidor de una empresa y sus productos, sin razones racionales de ninguna índole", al parecer, por el resto de su vida: ¿Es posible? ¿A cuánto asciende la dosis? ¿Acaso la reputación no es exclusiva de algo o de alguien? ¿Se puede ser *adecuadamente irracional*? ¿Qué le sucede a ese fiel seguidor una vez que cesa la fabricación del producto, o desaparece la empresa? Del "monopolio de 'reputación'" no nos ocuparemos acá; a cambio, sugerimos leer nuestro ensayo "Identidad e imagen en Justo Villafañe", publicado en el número 57 de *Razón y Palabras*.

El tema es más complicado como todo lo que involucra al ser humano. "El conocimiento de cómo se conduce el comprador individualmente es limitado, complejo y, en ocasiones, contradictorio" (Ricarte en Benavides et al, 2001: 292). Sirva como ilustración que "el público a menudo ve atribuciones singulares donde explícitamente no las hay. La gente no sólo saca inferencias de los anuncios, sino que además recuerda lo inferido como un hecho demostrado" (Coleman y Friedman, 1987: 72) lo que nos recuerda el fenómeno *Blackberry* en Venezuela. Parafraseando a Costa, esas inferencias pueden ser favorables y neutras... y desfavorables también.

José Ricarte añade que en el consumidor conviven *motivaciones y frenos*; las primeras "son impulsos positivos que incitan a la compra" (Benavides et al, 2001: 293) mientras que los frenos son "fuerzas psicológicas negativas que tienden a impedir la compra" y Capriotti (2005: 44) nos advierte de la posibilidad de que "una persona, en su rol de consumidor, tenga una buena imagen de una empresa [...] Pero también puede pasar que esa misma persona, en su rol de miembro de la opinión pública, tenga una mala imagen de la empresa".

Mucho antes de que se publicara *Cuestionando en administración*, tan temprano como 1955, ya estaba muy claro que el mensaje no llega al receptor como un proyectil teledirigido o, para retomar el símil de los Kliksberg, como una inoculación:

[...] la investigación de los mass media ha establecido muy persuasivamente lo mismo que los psicólogos sociales han confirmado en sus estudios de laboratorio:

que las actitudes o predisposiciones individuales pueden modificar y, a veces, anular por completo el significado de un mensaje dado (Katz y Lazarsfeld, 1979: 25).

Más reciente en el tiempo, Cristina Sánchez-López (2008) advierte que “Para que un mensaje publicitario se instale en la memoria no basta con repetirlo de forma constante. Es más efectivo lograr que el receptor participe en su elaboración” (Cristina Sánchez-López, 2008: 62) y enumera los *factores mnésicos* que “intentan favorecer en el receptor el proceso de la codificación” (Cristina Sánchez-López, 2008: 63); estos son:

- Potenciar asociaciones
- Terminar [el mensaje] con el nombre del producto
- Redundancia/repetición: marca; producto
- Credibilidad: fuente, mensaje
- Eslogan: corto, novedoso
- Marca: formado por una o dos palabras, notorio, sencillo, pregnante
- Música: conocida, frases rimadas, canciones armónicas, sonidos codificados
- Lenguaje: claro, utilización de silencios, información positiva, construcciones activas, frases cortas, apelaciones al oyente, estructuras sintácticas sencillas, tiempos verbales en presente.

Por otro lado... ¿Cómo explicar, desde la óptica de los Kliksberg, la infidelidad de marca que tanto lamentan las agencias de publicidad?

Ante el faltante de mercancía en los anaqueles, el consumidor se adapta a la situación –para bien o para mal– y cambia su metodología de compra: hace pocos años cuando no encontraba algún producto en un punto de venta, volvía al mismo lugar al otro día con la expectativa de comprarlo, pero ahora es común que se dirija a otro comercio en el momento, u opte rápidamente por otra marca o producto similar (Producto, 2008: s/p).

¿Luego de esto, puede sostenerse que gracias a la acción publicitaria el consumidor queda reducido a la condición de esclavo de las empresas oligopólicas? Hay autores que responderían con un no, como Briggs y Burke (2006: 360): “Algunos sociólogos de los medios pensaban que los espectadores eran «víctimas»; nunca lo fueron del todo, a pesar de que hubiera muchos más adictos en este campo que en el de la droga o el ordenador”.

¿Será que para los Kliksberg toda conducta del consumidor que respalde la acción publicitaria de la empresa oligopólica es, en y por sí misma, irracional? De ser así, su argumentación entrará en un círculo vicioso.

DECISIONES IRRACIONALES

No obstante para ser un trabajo exploratorio, cuyo “objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes” (Hernández, Fernández y Baptista, s/f: 115) el dúo de autores prescribe o sugiere acciones específicas para contrarrestar la intención de las organizaciones oligopólicas, a saber:

Si el consumidor actuara racionalmente debería pues adoptar una conducta de indiferencia frente a las diversas marcas y seleccionar al azar una de ellas.

Por otra parte debería volcarse por cualquier otro producto que intentara quebrar el oligopolio, ofreciendo mejores condiciones que éste en cuanto a precio y calidad (Kliksberg y Kliksberg; 1973: 204).

Si entendemos bien, para evitar o para romper el *efecto irracionalidad* provocado por las empresas oligopólicas –por extensión, para actuar racionalmente– el consumidor debe:

1. Adoptar una conducta de indiferencia frente a las diversas marcas.
2. Seleccionar al azar una de ellas.
3. Volcarse por cualquier otro producto que intentara quebrar el oligopolio.

Como ejercicio mental, digamos que se es indiferente a las marcas. ¿Esta indiferencia ayuda a una mejor elección? ¿Debemos ser indiferentes con las marcas aun cuando estas incluyan ingredientes o sustancias que afectan el medio ambiente y/o dañan la salud? Y si, no obstante esta indiferencia, tomamos un producto de alguna empresa oligopólica... ¿Somos víctimas del efecto que pretendemos evitar?

Digamos que para no ser víctima del *efecto irracionalidad* tomamos al azar un producto y éste es fabricado por una empresa oligopólica, cuyo mensaje publicitario nunca ha llegado a nuestros sentidos... ¿Somos, de todos modos, víctimas del *efecto irracionalidad*?

Digamos que, sin ninguna otra consideración, optamos por ser indiferentes a las marcas y elegimos al azar una de ellas, con lo cual cumplimos dos de las tres condiciones. ¿Somos por ello más asertivos? ¿Qué si las opciones para elegir al azar pertenecen, todas, a empresas oligopólicas? ¿No dejamos a un lado la racionalidad?

[...] la racionalidad, consiste en el proceso de evaluación de lo real, búsqueda de alternativas y toma de decisiones que configura la proairesis [la voluntad que elige o el libre albedrío] del yo-sujeto. El proceso racional es el que compara y jerarquiza los motivos, poniéndolos en relación con las posibilidades de intervención en lo real (Savater, 2003: 49-50).

Digamos que elegimos volcarnos hacia un producto de una empresa que intenta “quebrar el oligopolio, ofreciendo mejores condiciones que éste en cuanto a precio y calidad” (Kliksberg y Kliksberg, 1973: 204). Por fuerza ya no hacemos uso del azar como método de elección, ni adoptamos una conducta indiferente hacia las marcas.

Digamos que conscientemente tomamos un producto entre empresas que no emiten mensajes publicitarios. ¿De qué manera nos enteramos que intentan “quebrar el oligopolio”, o que sus productos ofrecen “mejores condiciones que éste en cuanto a precio y calidad”?

Si conscientemente tomamos un producto entre las empresas que intentan “quebrar el oligopolio” y todas ellas emiten mensajes publicitarios a través de los medios, y nos hemos expuesto al menos una vez a ellos... ¿Somos, o no somos, víctimas del *efecto irracionalidad*?

Si conscientemente optamos por un producto de entre las empresas que intentan “quebrar el oligopolio” y este incorpora en su elaboración clorofluorocarbonados... ¿Debemos preferirlo antes que el producto de la empresa oligopólica, que está libre de ellos?

Particularmente, nos sentimos en un callejón sin salida ante la propuesta de los autores; por si fuera poco, estas consideraciones complican nuestro proceso de elección, porque obligan a averiguar primero cuáles son las empresas oligopólicas y cuáles son aquellas que intentan quebrar el monopolio y, después, conocer los productos que elaboran, precios, y calidades. Aunque la verdadera complejidad estriba, como se deja ver, en que las opciones presentadas por los autores no son complementarias. Se puede cumplir la 1, también la 2 y la 3 por separado; incluso, pueden cumplirse la 1 y la 2 o la 3, pero no todas simultáneamente.

A estas alturas, el *efecto irracionalidad* kliksbergano se nos semeja tan inexorable como el enfrentamiento entre el capital y la clase obrera; quizás por esto mismo los autores manifiestan que “el consumidor no actúa racionalmente en el mercado oligopólico” (Kliksberg y Kliksberg, 1973: 204) con lo cual parecen evitar dar explicaciones o que se les pida explicaciones al respecto.

Si podemos elegir es porque están implícitas la presencia de alternativas (al menos dos opciones) y una toma de posición. Elegir “es llegar a querer esta o aquella opción que tenemos” (Schick, 2000: 18) y si podemos elegir al azar, bajo los parámetros dados por los autores o, incluso, contraviniéndolos... ¿No es prueba suficiente de racionalidad? ¿Cómo explicar que en el mercado venezolano el champú de mayor venta no es, por cierto, una marca con presencia en los medios?

Todo conduce a suponer que el término *irracionalidad*, tal y como lo emplean los autores, es inadecuado de origen. "Cuando decimos de alguien que 'es irracional' queremos indicar que nuestra comprensión de su conducta ha llegado a un límite, que el agente opera de una manera que no entendemos, que no compartimos, que es 'ilógica' y, para nosotros, reprobable" (Tomasini, 2000: 43).

Reformulemos la pregunta que nos hicimos más arriba: ¿Será que los Kliksberg no entienden ni comparten toda conducta del consumidor que respalde la acción publicitaria de la empresa oligopólica? Si es el caso, la exploración queda marcada por la parcialidad.

Veamos lo siguiente: "lo que le impulsa [a George Soros] a cambiar su posición en el mercado o a hacer otras cosas es el dolor de espalda, que le empieza a torturar. Literalmente, sufre un espasmo, y ése es el primer signo de advertencia" (Gladwell, 2006: 60). ¿Es irracional la conducta del multimillonario Soros? Fuera de contexto, pues sí... Lo parece. Pero si conocemos los resultados que ha obtenido y la advertencia de Gladwell de que "los únicos que pueden confiar de verdad en sus reacciones son los expertos" (Gladwell, 2006: 185), ya no.

La irracionalidad representa sobre todo una especie de descompostura lingüística (un corte tajante en la comunicación), cognitiva (incomprensión mutua) y práctica (no resolución de problemas). Desde mi punto de vista, la irracionalidad queda acotada no mediante especulaciones a priori, sino desde la plataforma del fracaso en la comunicación y en la acción.

Un deseo, una creencia, una línea de conducta, una reacción, un objetivo, etc., considerados en sí mismos, no son ni racionales ni irracionales (Tomasini, s/f: 3 y 7).

Visto así, como lo ha expresado Tomasini, queda claro que nuestras decisiones –de nosotros y por nosotros– no son irracionales en tanto no haya incongruencia interna. Que una decisión de compra impulsiva o incitada por la publicidad, o por un conocido, no es irracional en sí misma y por lo tanto, puede basarse o no exclusivamente en los mensajes publicitarios, en el azar y hasta realizarse con plena ignorancia de quién es el fabricante.

Hoy podemos "adoptar una conducta de indiferencia frente a las diversas marcas y seleccionar al azar una de ellas" (Kliksberg y Kliksberg, 1973: 204) y mañana no, y no por ello somos irremediabilmente irracionales. Incoherentes, tal vez; inconstantes, quizás, pero no irracionales.

También podemos, o no queremos, volcarnos "por cualquier otro producto que intentara quebrar el oligopolio, ofreciendo mejores condiciones que éste en cuanto a precio y calidad"; o por aquellos que ofrecen mayor calidad sin que importe el precio (si podemos y/o queremos pagarlo) o de menor precio con independencia de la calidad, sin ser irracionales, como lo hemos hecho alguna vez en contra de los alimentos transgénicos y/o a favor de los productos libres

de DDT, clorofluorocarbonados o mercurio, sin pasar a considerar si la empresa es o no, oligopólica.

Asimismo, podemos quedar convencidos o dejarnos convencer por una pieza publicitaria y no por ello ser irracionales por siempre jamás. “Cualquiera puede quedar eventualmente *hechizado* por una razón que tendría peso en otras circunstancias pero es inoperante en el caso que nos urge. Se da con frecuencia una especie de *imbecilidad inteligente* racionalmente argumentada aunque no atiende a críticas razonables” (Savater, 2003: 81).

Por fortuna pues, nada nos impide cambiar de opinión respecto de una situación, un producto, una relación o de una ideología. “En suma: el hecho de que otras personas vean el mundo de una manera diferente no las convierte en irracionales. En efecto, si usted trata de imponer su racionalidad a los demás, ¿quién es realmente el irracional?” (Nalebuff y Brandenburger, 2005: 87).

Para concluir, Kliksberg y Kliksberg (1973: 203) se propusieron “confirmar la segunda hipótesis del presente trabajo” y hacia el final de este aseguran que tanto la primera como la segunda hipótesis “Quedan confirmadas y detalladas”; sin embargo, hallamos que los autores:

Son los únicos, de entre varios autores críticos de la publicidad, que le conceden a ésta capacidad para generar una “irracionalidad adecuada” en el consumidor.

A lo largo de su exploración, no entran a considerar a la publicidad como acción mediada que exige se cumplan ciertas condiciones para ejercer un efecto sobre el cliente potencial.

No explican ni implican cómo la publicidad inculca la irracionalidad y menos aún, a cuánto asciende semejante dosis ni la duración de sus efectos; y no obstante su capacidad de transformar al consumidor en “fiel seguidor de una empresa y sus productos”, Kliksberg y Kliksberg no disponen líneas ni tiempo a explicar la contradicción existente entre, por ejemplo, la infidelidad de marca y la “irracionalidad adecuada” o la adquisición de sucedáneos e imitaciones.

Prescriben o sugieren tres acciones específicas para contrarrestar la intención de las organizaciones oligopólicas, las cuales, además de no conciliarse entre sí, terminan por contradecir su propia argumentación.

Dejan en nosotros dos sospechas: a) que toda conducta del consumidor que respalde la acción publicitaria de la empresa oligopólica es, en y por sí misma, irracional; y b) que no entienden ni comparten toda conducta del consumidor que

apoye la acción publicitaria de la empresa oligopólica. En el primer caso, dijimos, su argumentación será circular y en el segundo, la exploración estará viciada de parcialidad a priori. Si sólo una de ellas se confirmara, la exploración perderá sustento; pero cabe una tercera sospecha: que las dos anteriores sean ciertas.

Introducen, con *irracionalidad*, una variable difícil de comprobar como efecto o consecuencia de "las características estructurales de la oferta en los mercados modernos"; por tanto, al contrario de su afirmación, la hipótesis objeto de nuestro interés no tiene posibilidad de ser verificada.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Producto (2008), "Anaqueles en caída", *Producto*, Caracas, en <http://www.producto.com.ve/articulo.php?art=124&edi=21&ediant=> (Consulta: 12-07-2010).
- Benavides, J.; Costa, J.; Costa, P.; Fajula, A.; Fürst, P., Liria, E. et al. (2001), *Dirección de comunicación empresarial e institucional*, Gestión 2000, Barcelona.
- Briggs, A. y Burke, P. (2006), *De Gutenberg a internet*. Una historia social de los medios de comunicación, Taurus, México.
- Coleman, D. y Freedman, J. (1987), *Los secretos de la psicología*, Salvat, Barcelona.
- Costa, J. (2004), *La imagen de marca. Un fenómeno social*, Paidós, Barcelona.
- Diccionario de Física (1998), Norma, Santa Fe de Bogotá.
- Gladwell, M. (2006), *Inteligencia intuitiva*, Taurus, Colombia.
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (s/f), *Metodología de la investigación*, McGraw Hill, México.
- Hindle, T. (2008), *Management. Las 100 ideas que hicieron historia*, Cuatro Media, Buenos Aires.
- Jiménez, J. C. (2000), *Negocios.com. Cómo construir marcas, hacer mercadeo y diseño interactivo en Internet*, CEC, S.A., Caracas.
- Kliksberg, B. y Kliksberg, N. (1973), "Comunicaciones de masas, organizaciones oligopólicas y mercados modernos", *Cuestionando en administración*, Bernardo Kliksberg (Comp.), Paidós, Buenos Aires.
- López de Z., A. (1977), *Diccionario del periodismo*, Pirámide, Madrid.

Luhmann, N. (2000), *La realidad de los medios de masas*, Anthropos Editorial, España; Universidad Iberoamericana, México.

Mayol Marcó, D. (2010), "Identidad e imagen en Justo Villafañe", *Signo y Pensamiento*, No. 57, julio-diciembre, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.

Nalebuff, B. y Brandenburger, A. (2005), *Coopetencia*, Norma, Colombia.

Ramonet, I. (s/f), *El pulpo publicitario: La fábrica de los deseos*, http://www.house-organ.com.ar/comunicacion_el_pulpo_publicitario.htm (Consulta: 06-08-2010).

Real Academia Española de la Lengua (2010), www.rae.es

Rivadeneira, R. (1976), *La opinión pública. Análisis, estructura y métodos para su estudio*, Trillas, México.

Sánchez-López, C. (2008), "Recursos utilizados por la publicidad televisiva que afectan al procesamiento mnésico", *Palabra Clave* 1 (11), junio, [versión electrónica], <http://dikaion.unisabana.edu.co/index.php/palabraclave/rt/prINTERfriendly/1416/1725> (Consulta: 07-08-2010).

Savater, F. (2003), *El valor de elegir*, Ariel, Barcelona.

Schick, F. (2000), *Hacer elecciones. Una reconstrucción de la teoría de la decisión*, Gedisa, Barcelona.

Tomasini B., A. (2000), *La mente irracional en Racionalidad: lenguaje, argumentación y acción*, UAM/Plaza y Valdés, México, http://books.google.co.ve/books?id=iVTyfgswCJoC&printsec=frontcover&dq=Racionalidad:+lenguaje,+argumentaci%C3%B3n+y+acci%C3%B3n&source=bl&ots=9iciBkVEg3&sig=dU_H2H0GRBdjbAN7azm0oIAG3hI&hl=es&ei=VL43TNWtGsGAIaE236jVBw&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CBQQ6AEwAA#v=onepage&q&f=false (Consulta: 30-06-2010).

— (s/f), *Irracionalidad*, en <http://www.filosoficas.unam.mx/~tomasini/ENSAYOS/Irracionalidad.pdf> (Consulta: 11-02-2010).

Indicadores

INDICADORES DE LA COYUNTURA ECONÓMICA: VENEZUELA 2010

La economía venezolana continúa en un proceso de estancamiento y recesión. Se transita por una etapa de menos productividad y desarrollo en el país. Hay un desconcierto generalizado que no permite visualizar las coordenadas que permitan revertir la senda oscura que viene reflejando la economía, lo cual, hace imposible ofrecer garantías de bienestar y calidad de vida para la población.

Los resultados registrados por los principales indicadores en los nueve meses transcurridos del presente año, es decir, enero-octubre 2010, confirman el horizonte desfavorable que envuelve el campo de la actividad económica nacional. Ciertamente, la sociedad debería sentir que la actividad de las industrias y las empresas se desenvuelve a plena capacidad generando todos los bienes y servicios que son demandados. Pero, la realidad es distinta, algunas empresas trabajan a media capacidad por la falta de insumos básicos, muchas requieren materia prima importada que no se recibe oportunamente por rezago en la asignación de divisas para la compra de insumos. El bajo nivel de producción, genera menor nivel de empleo estable, menores oportunidades de salarios y la mayor presencia de la informalidad en el mercado laboral.

Los venezolanos parecen percibir que las soluciones a sus demandas y necesidades se hacen cada vez más difíciles de resolver. Es así, como se constata demandas de la población que son insatisfechas en servicios básicos, tales como: vivienda, agua, electricidad, salud y seguridad pública. Así también, desfase en pagos de prestaciones sociales y salarios. Las contrataciones colectivas de los trabajadores han sido olvidadas, principalmente las correspondientes al sector público, acumulándose un pasivo laboral de importante magnitud; todas estas demandas insatisfechas han ocasionado constantes reacciones de los afectados, a tal punto, que ya es más visible la conjunción de grupos de trabajadores apostados a las puertas de las oficinas gubernamentales solicitando la solución de sus problemas laborales. A este respecto, parece ser que las autoridades nacionales tienen dificultades para encontrar las soluciones, ya que las mismas tardan en llegar o más bien que los recursos financieros han llegado a niveles de insuficiencia que no permiten solventar las numerosas demandas. Se debe decir, que en gran parte la resolución de los problemas, sería más fácil si se tuviera una economía bien sólida que garantizara el trabajo para todos sus pobladores.

En el desarrollo de la economía de un país, deberían ir de la mano, las estrategias conjuntas del sector gobierno y el sector privado a los fines de alcanzar los mejores beneficios; ambos sectores se necesitan cada uno ejerciendo el rol

que le corresponde. El privado, como ente emprendedor, entre tanto, que el sector gobierno, actuaría como un regulador de la actividad económica proporcionando las libertades para el buen funcionamiento de los mercados.

En Venezuela, la situación actual se maneja con pocas libertades, a tal punto, que la economía se encuentra en una fase de estancamiento tanto en el sector privado como en el público. Los sectores empresariales, han alertado sobre la implantación de una política sistemática nacional en contra de los derechos de la propiedad que pueden llevar al país a ocupar los índices económicos más desfavorables en relación con los que puedan mostrar el resto de países que integran la América Latina. Los agentes económicos del sector privado, han expresado que no puede haber crecimiento económico y prosperidad sin la participación de la empresa privada. Desde Fedecamaras, la institución que representa el ánimo de 500 mil empresas, se reconoce, que en lo que va del año 2010, se han expropiado cerca de 200 empresas. Por su parte, desde Conindustria, se puntualizó que en el año 2009, se confiscaron más de 130 empresas, sin incluir, las empresas del sector agrícola que han sido intervenidas por la vía de la Ley Agraria que administra el Instituto Nacional de Tierras (INTI). El gobierno, tiene 10 centrales azucareros y apenas logra procesar 10% de la caña de azúcar que se produce en el país.

Por otro lado, en esta ola de estatizaciones, más recientemente, se agregó a estas acciones, la expropiación de conjuntos habitacionales cuyas construcciones se habían paralizado en ocasión de la medida que impedía escalar el precio de la vivienda mediante el ajuste por el Índice de Precios (IPC) y por la falta de insumos de la construcción. Con esta medida del gobierno, según sus voceros, se intenta resolver la escasez de vivienda, pero todo ha conducido, a una mayor paralización de la construcción que reduce la oferta de viviendas.

Estas decisiones, ponen de relieve la intensión desde el sector oficial de implantar un proyecto para suprimir la propiedad privada, con lo cual, se abriría paso, a lo que se ha convenido en llamar, modelo socialista, una bandera que se maneja desde las altas esferas gubernamentales.

Como se puede deducir con los lineamientos señalados, que hay serias dificultades para reconducir la economía por el camino de la recuperación y el buen desarrollo, debido a que tales decisiones, disminuyen el interés de los inversionistas pequeños y grandes quienes muestran poca motivación para generar iniciativas emprendedoras. En este sentido, vale decir, que han sido equivocadas las políticas adelantadas por las autoridades nacionales y la mejor demostración de esta afirmación, es la caída sucesiva, que reportó el mejor indicador de bienestar de un país, es decir, el Producto Interno Bruto (PIB). Efectivamente,

el PIB, no mostró crecimiento en lo que va del año 2010, los tres trimestres, desde enero a octubre del presente año, mostraron resultados negativos.

Todo esto, conlleva a expresar que mientras no se observe claridad en la definición de las reglas de ordenación de la economía, la misma seguirá estancándose por la falta de inversión, dado que nadie estará dispuesto a destinar sus recursos financieros para no obtener beneficios.

COMPORTAMIENTO DE LOS INDICADORES

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

Los resultados constatados del Producto Interno Bruto (PIB), en lo que va de enero-octubre del presente 2010, dan cuenta de que las cifras fueron muy desalentadoras. Ciertamente, los tres trimestres observados en el año, reportaron resultados negativos, por lo que se registró una contracción en cada trimestre. En el 1er. trimestre (-5,2%), en el 2do. trimestre (-1,9%) y en el 3er. Trimestre (-0,4%). Si bien, en este último trimestre fue menos intensa la variación, lo cierto es, que el PIB, con estos resultados acumula siete trimestres consecutivos, sin obtener un resultado positivo, es decir, que el PIB ha venido de caída en caída.

Cuadro No. 1. Producto Interno Bruto
Precios Constantes de 1997

<i>Año/Tri m</i>	<i>Total (%)</i>	<i>Sector Público (%)</i>	<i>Sector Privado (%)</i>
<i>2010</i>			
III	-0,4	-0,1	-0,7
II	-1,9	-1,5	-1,8
I	-5,2	-2,7	-6,0
<i>2009</i>			
IV	-5,8	-0,3	-7,0
III	-4,6	-0,4	-5,7
II	-2,6	2,7	-4,5
I	-0,5	1,7	-0,1

Fuente: BCV.

Como se aprecia en las cifras, el panorama de la economía sigue siendo oscuro, tanto el sector público como el sector privado no han podido revertir la tendencia negativa. En particular, el sector privado es el que más, se ha resenti-

do, ya que no ha cesado de reportar valores contractivos, inclusive, desde el año 2008, cuando se inició con un acumulado de (-0,1%) y desde entonces ha sido reiterativo ese resultado.

Cuando se analiza el desempeño de la economía, según la actividad económica, en el 3er. trimestre de 2010, resulta que la Actividad Petrolera, mostró (-2,1%) y la No Petrolera (-0,2%).

En la Actividad Petrolera, el descenso se origina por la menor producción de crudo y productos refinados dada la influencia del comportamiento de los mercados internacionales y el cumplimiento de acuerdos de producción que están vigentes desde el año 2009.

En relación, con la Actividad No Petrolera, se mencionan los descensos en el 3er. trimestre, de la Minería (-10,6%), Electricidad y agua (-7,8%), Construcción (-7,9%), Intermediación financiera (-5,0%) y Comercio (-4,4%); se resalta que la construcción demandada por el sector privado experimentó significativa disminución (-13,9%), tanto en la ejecución de obras de carácter residencial como no residencial, motivado, entre otros factores, a la menor disponibilidad de insumos básicos, con lo cual se confirma los efectos que ocasiona la escasez de productos que se utilizan en la construcción de obras. Este aspecto, parece no percibirse en el gobierno que no logra comprender el retraso en la construcción de los conjuntos habitacionales, por la disminución de la oferta de cemento, por ejemplo, después de la estatización de las empresas cementeras.

Cuadro No. 2. Producto Interno Bruto
Variación (%) por actividad-trimestral

	I 2010	II 2010	III 2010
Total	-5,2	-1,9	-0,4
Actividad Petrolera	-5,2	-2,0	-2,1
Actividad No Petrolera	-4,9	-1,7	-0,2

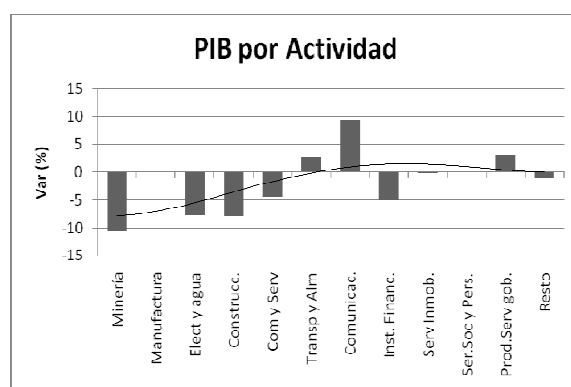
Fuente: BCV.

En el conjunto de las ramas de actividad, es conveniente mencionar que se salvan de los resultados negativos las actividades siguientes: Comunicaciones (9,4%), Industria manufacturera (0,1%), Transporte y almacenamiento (2,7%) y la de Productos y servicios del gobierno general (3,2%), las demás no mostraron crecimiento, tal como se muestra en el cuadro y el gráfico que se presenta.

Cuadro No. 3. PIB por actividad
3er Trim. 2010

PIB	Var (%)
Minería	-10,6
Manufactura	0,1
Elect. y agua	-7,8
Construcc.	-7,9
Com. y Serv.	-4,4
Transp. y Alm.	2,7
Comunicac.	9,4
Inst. Financ.	-5,0
Serv Inmob.	-0,1
Ser.Soc y Pers.	0,0
Prod.Serv gob.	3,2
Resto	-1,0

Fuente: BCV.



EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS

El comportamiento de los precios correspondiente al año 2010 que se evalúa, a través del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), registró en el periodo enero-octubre, una variación acumulada de 23,0%, lo cual resulta superior al 20,7%, que reflejó dicho indicador, en el mismo lapso del año pasado. Resulta, mencionar, a la par de los resultados de octubre, que el asunto de los aumentos de precios, también llamado inflación, ha sido una de las grandes preocupaciones de los venezolanos que el gobierno no ha podido controlar. Efectivamente, cuando se compara a 12 meses, esto es la variación anualizada,

se determina que la variación asciende a 27,5%. Así, se puede afirmar que la inflación para 2010 puede cerrar muy cercano al 30%. Lo que viene a confirmar, las dificultades de las autoridades para ubicarla en niveles mínimos que permitan mejorar el poder adquisitivo de los venezolanos. De los resultados acumulados hasta octubre, se verifica que las agrupaciones con más inflación en el año del INPC, son: Bebidas alcohólicas y tabaco (33,6%), Alimentos y bebidas no alcohólicas (29,2%), Esparcimiento y cultura (25,6%), Bienes y servicios diversos (24,4%), Restaurante y hoteles (23,7%), entre otros.

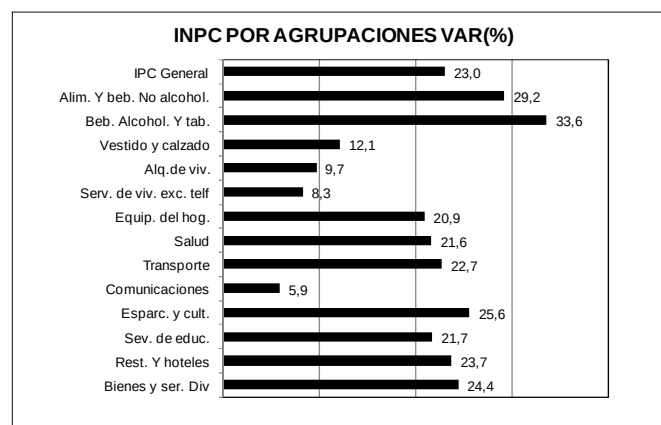
Cuadro No. 4. Índice Nacional de Precios al Consumidor
por agrupaciones-VAR(%) en el año 2010 (*)

	VAR (%)
IPC General	23,0
Alim. y beb. no alcohol.	29,2
Beb. alcohol. y tab.	33,6
Vestido y calzado	12,1
Alq.de viv.	9,7
Serv. de viv. exc. telf	8,3
Equip. del hog.	20,9
Salud	21,6
Transporte	22,7
Comunicaciones	5,9
Esparc. y cult.	25,6
Sev.de educ.	21,7
Rest. y hoteles	23,7
Bienes y ser. Div.	24,4

Fuente: INE.

Nota: (*) Se refiere var (%) oct. 10/dic.09.

Son muy pocas las agrupaciones que se ha mostrado con variaciones menores. La inflación de Venezuela se ha comparado como una de las más elevadas del mundo.



Cuando se analizan los resultados del IPC según el estrato de ingresos, al que pertenecen las familias, que muestra el indicador del Área Metropolitana de Caracas, se comprueba que las familias de menores ingresos son las más afectadas. Ciertamente, en el mes de octubre el estrato I de menores ingresos percibió 1,7% y el estrato II de ingresos medios bajos 1,8%. Así también, al observar la variación anualizada, se confirma que los estratos de menores ingresos siguen siendo los más golpeados por la inflación. El cuadro No 5 muestra el comportamiento según esta clasificación estratificada, que no son más, que dominios en los cuales se agrupa la población.

Cuadro No. 5. Índice de precios al consumidor
por estratos de ingresos

Estrato	Var(%)	Var (%)
	oct. 2010	Anualizada
I	1,7	30,2
II	1,8	29,1
III	1,3	28,8
IV	1,4	25,9

Fuente: BCV- IPC Caracas.

La anualizada es comparar oct10/oct09.

MERCADO LABORAL

En el campo del empleo y los salarios son importante las inquietudes de los trabajadores dada la reducción de puestos de trabajo y de los salarios por los efectos de la inflación que limitan su poder adquisitivo ocasionando la reducción del consumo por los elevados precios de los bienes y servicios. En el año 2010, el desempleo se ha incrementado. Se determina en promedio en el periodo ene-

ro-septiembre, una tasa de desempleo de 8,8%, superior al resultado del año pasado que resultó en 7,9%.

Cuadro No. 6. Desempleo e Informalidad

	2010	2009	2008	2007
Desempleo*	8,8%	7,9%	7,4%	8,5%
Informalidad**	43,9%	43,9%	43,5%	44,3%

Fuente: INE.

Nota: * Se refiere promedio ene-sept10 y ene-sept09 fue 8.0%.

** Se refiere al % respecto de la población ocupada.

Cuando se evalúan los números de los indicadores de empleo se observa que se encuentran más de 12,2 millones de venezolanos trabajando, de los cuales en el sector formal 6,8 millones y en el sector informal 5,3 millones, por su parte, los desempleados ascienden a 1,1 millones de venezolanos desempleados. La tasa de desempleo de septiembre 2010 fue de 8,4%, que como se mencionó previamente, reflejó un mayor nivel de desempleo.

Cuadro No. 7. Indicadores de empleo
Miles de personas

	2010
Población Activa	13.317
Empleo	12.202
Sector Formal	6.882
Sector Informal	5.320
Desempleo*	1.114

Fuente: INE.

* La tasa de desempleo sept. 10 fue 8,4%.

SALARIOS

Consultando el Índice de Remuneraciones, se observa que en el sector privado los salarios mantienen una posición favorable con un crecimiento de 26,2% con respecto al sector público 15,8%. Pero cuando se analiza en términos reales, ajustados esos niveles por el Índice de Precios (INPC), ambos sectores, disminuyen su poder adquisitivo.

Cuadro No. 8. Índice de remuneraciones

	<i>Nominal</i>	<i>Real*</i>
	<i>Var (%)</i>	<i>Var (%)</i>
Total	22,8	-4,5
Sector Privado	26,2	-7,8
Sector Publico	15,8	-15,4

Fuente: BCV

Nota: Var(%)=ene-sept10/ene-sept09

Real* es deflactado por el INPC

Por su parte, al conocer el valor de la Canasta Alimentaria, de septiembre 2010, la misma asciende a Bs. 1.334,7 que resulta superior al salario mínimo que es de Bs. 1.223,9; es decir, que el salario mínimo no tiene poder adquisitivo suficiente para comprar los bienes de la Canasta Alimentaria.

Cuadro No. 9. Canasta Alimentaria y Salario Mínimo

Canasta Alimentaria (sept. 10)	Bs. 1.334,7
Salario Mínimo (sept. 10)	Bs. 1.223,9

Fuente: INE

RESERVAS INTERNACIONALES

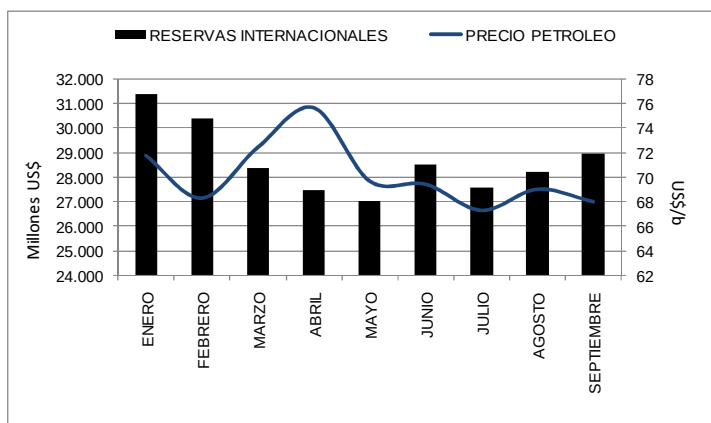
Las Reservas Internacionales, que son las que permiten garantizar la estabilidad de la moneda nacional, han disminuido su nivel, en relación con la posición encontrada en el mes de enero de este 2010, cuando se encontraban en US\$ 31.355 y mostrarse ahora en el mes de septiembre en US\$ 28.937, para reflejar una disminución de -7,7%. Es interesante, mencionar que los precios del petróleo, es una variable que sustenta de manera importante las Reservas Internacionales de Venezuela. En la medida que ese precio se incrementa se debería impulsar el monto de la reservas. Para conocer, cómo se comporta esta relación se muestran ambos datos.

Cuadro No. 10. Reservas Internacionales y precio petróleo

Año 2010	Reservas Internacionales Mill. US\$	Precio Petróleo US\$/barril
Enero	31.355	71,72
Febrero	30.379	68,26
Marzo	28.356	72,38
Abril	27.485	75,61
Mayo	27.032	69,65
Junio	28.520	69,39
Julio	27.561	67,26
Agosto	28.233	68,98
Septiembre	28.937	67,96

Fuente: BCV- MEyP.

Centrando el análisis solo en las reservas referidas al BCV, sin incluir las del Fondo de Estabilización Macroeconómica, por ser un nivel menor. Se muestra poco crecimiento de las reservas. Gráficamente se tiene una visión de la comparación.



Cuando se observan los datos no parece haber una relación directa para reforzar las reservas del país en función de los precios del petróleo. No obstante que el precio del petróleo se ha movido alrededor de 67 y 75 US\$ el barril, el crecimiento de las reservas, se mantiene en descenso y con poco crecimiento, algo que llama la atención, debido a que sin ser elevados los precios del hidrocarburo en el mercado internacional, los ingresos del negocio petrolero venezolano pudieran poner en mejor nivel las reservas internacionales del país.

MERCADO CAMBIARIO

El tipo de cambio es una de las variables que incide en la economía venezolana. En el año 2010, se produjo el ajuste del tipo de cambio al devaluarse la moneda nacional a principio de año. Ciertamente, luego de mantenerse fijo por más de un quinquenio se establecieron dos tipos de cambio. El tipo de cambio oficial preferencial de 2,60 Bs. por dólar y el tipo de cambio oficial petrolero de 4,30 Bs. por dólar. No obstante, se conoce otro valor que surge de la implantación del Sistema de Transacción con Título en Moneda extranjera (SITME) que supera el oficial petrolero; además, del que se asigna por intermedio de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). Es decir, que la economía se maneja, por lo menos, con cuatro tipos de cambio. De todo esto, lo que sí es cierto, es que para el común de los venezolanos el acceso a los dólares es una tarea engorrosa por las restricciones y trámites que deben cumplirse. En esta situación, también se encuentran los dueños de empresas que deben esforzarse para recibir a tiempo las divisas necesarias para mantener operativas sus industrias. Se muestran un resumen de las operaciones para la asignación de divisas en el país.

Cuadro No 11. Provisión de Divisas CADIVI y BCV
US\$millones/día

<i>Periodo</i>	<i>Autorizadas a Liquidar CADIVI</i>	<i>Liquidadas por el BCV</i>
I trim 09	117,3	129,7
II trim 09	97,4	92,3
III trim 09	121,3	113,6
IV trim	136,0	110,2
I trim 10	110,4	115,2
II trim 10	140,5	113,3
III trim 10	109,4	124,0

Fuente: CADIVI.

Se conocen estimados de que la economía venezolana se mueve diariamente con más de 80 millones de US\$ por lo cual es muy necesario que el flujo se mantenga para garantizar la continuidad de la actividad económica.

Finalmente, luego de este balance que muestra la economía nacional la expectativa que cabe esperar es que las autoridades nacionales revisen sus orientaciones sobre el comportamiento de las variables y reordenen sus lineamientos para que se retorne a la senda del crecimiento y la prosperidad.

Preparado por: Nelson Morillo-Estadístico

Documentos

PERSPECTIVAS DE LA OPEP

José Rafael Zanoni

PROFESOR JUBILADO

Resumen:

Se trata de conceptualizar una definición de la OPEP a partir de sus características y la experiencia histórica se define su papel en el mercado petrolero y la relación con los distintos sectores, identificando los cambios que se han operado en el mercado. Se precisa las perspectivas en función de su rol en el mercado, así como sus relaciones con otras fuentes de energía y el desarrollo de los países miembros.

INTRODUCCION

Realizar pronósticos, en el mundo actual donde la velocidad de los cambios, las incertidumbres y los "gap" que imponen las diferencias del desarrollo, es una tarea difícil; sin embargo, los acontecimientos históricos y las conductas de los dirigentes que han presidido tanto a las naciones como el acontecer científico y tecnológico nos permiten percibir las tendencias que marcan las perspectivas mundiales en todos los órdenes.

En el ámbito petrolero a las dificultades anteriores se unen las contradicciones entre los distintos actores que conforman el mundo petrolero y las crecientes necesidades de los consumidores para usar la energía, que junto con el ambiente son las bases de las sociedades actuales.

A pesar de esto, en este trabajo trataremos, basados en la experiencia histórica y en las interpretaciones de las diversas tendencias que en la actualidad se presenta objetivamente lo que consideramos conceptos claves para evaluar las perspectivas de la OPEP.

CARACTERÍSTICAS DE LA OPEP

Desde nuestro punto de vista en una definición de la OPEP deben tomarse en cuenta aspectos relativos a su papel político como administrador del mercado y no reducir todo al criterio económico de "cartel", oligopolio u otro concepto económico o tecnológico la interpretación de su papel en el mercado.

Planteadas así las cosas, sería conveniente presentar las principales características de la organización, las cuales podríamos agrupar en las siguientes:

1. La OPEP es una organización diversa por los objetivos propios de sus miembros y múltiple por las diferencias económicas, políticas, sociales y religiosas de los países que la integran.
2. La política de participación de los países en la OPEP está determinada por la cuantía y calidad de sus reservas petroleras.
3. Los grados de coherencia de la organización tomando en cuenta factores económicos como el grado de desarrollo de cada uno de sus miembros, sus capacidades de absorción y su ubicación en el proceso globalizador, factores técnicos, como la madurez de sus yacimientos, su desarrollo tecnológico, su estructura operacional. Factores políticos, tales como, sus acuerdos internacionales con compañías y estados, su política de seguridad y defensa, sus compromisos con los organismos internacionales y las políticas de preservación del medio ambiente.
4. Los miembros de la OPEP tienen distinta participación en el mercado y formas de ejercerla.

Históricamente la OPEP ha pasado por las siguientes etapas:

- Primera década 1960-1969. Creación y consolidación.
- Década de los 70: Nacionalizaciones y maximización de la renta.
- Década de los 80: La turbulencia de los mercados.
- Década de los 90: La regulación de la producción.
- Los años 90: Se fortalece la función reguladora de la OPEP, tanto de los precios como de la producción.
- Los años siguientes (2000 en adelante): En los primeros años del crecimiento la demanda mundial y de los precios movidos por el crecimiento económico, los fenómenos especulativos producen un aumento inusitado del precio. Regresa al mercado la percepción de escasez, del desarrollo de fuentes alternas y la preocupación por el ambiente, tales factores merman el poder regulatorio de la OPEP. En los últimos años de la década, la crisis financiera de los grandes países industrializados y la recesión económica que ella origina en esas naciones, y el incremento de la especulación, pese a la demanda sostenida de China, hacen que los precios detengan su crecimiento y permitan a la OPEP restituir su poder regulatorio.

LA EXPERIENCIA HISTÓRICA

El ambiente que existía cuando la OPEP nació en 1960, era muy diferente a la OPEP de los momentos actuales. Es distinta en lo político, económico y en lo

social e indiscutiblemente será también distinta en el futuro ya que en este nuevo milenio lo único permanente será el cambio. En la actualidad la OPEP explota los hidrocarburos a través de sus propias empresas integradas vertical y horizontalmente, con la intervención, en algunos casos, de las compañías petroleras transnacionales, que no han podido regresar plenamente a los territorios de la OPEP, por los cambios geopolíticos que se han venido gestando en nuestros países durante los últimos veinte años. Mientras que en la década de los sesenta, las áreas petroleras solo eran explotadas por las compañías petroleras internacionales, por medio del conocido sistema de concesiones. Sistema que negaba toda participación de los países miembros en las decisiones y operaciones de las transnacionales. En aquel entonces lo fundamental era reivindicar el valor estratégico de este recurso mediante la obtención de precios más justos para el petróleo, para lo cual había que revertir la caída de precios que se había iniciado en 1959, además se aspiraba a que el desarrollo de la explotación petrolera, en sus países se hiciese en función de sus propios intereses económicos en contraposición a la maximización de beneficios, en el ámbito mundial, que buscaban las ex concesionarias que actuaban en los territorios de los países miembros; por ello la estrategia básica de la OPEP fue la de uniformar sus políticas petroleras en defensa de los precios petroleros. Hoy en día, la defensa de los precios continúa siendo el pilar estratégico de la organización sin embargo, la táctica ha sido el tratar de mantener los precios petroleros dentro de un nivel que permita a los países miembros recaudar los ingresos que demandan sus economías, aunque temporalmente algunos miembros presionados por las circunstancias han preferido la estrategia de volumen, buscando equivocadamente una mayor participación de mercado.

En lo político, la OPEP actual es más heterogénea, constituida por un mundo de 12 países (con la inclusión reciente de Angola) repartidos en tres continentes con una población por encima de los 565 millones de habitantes, 13 veces mayor a la que existía cuando la fundaron los cinco países. Se sostiene que el haber aumentado el número de miembros de la organización ha resultado en una mayor complejidad para el proceso de toma de decisiones, sin embargo un número menor podría también haber significado un poder de mercado inferior al actual.

Las instituciones políticas de los países miembros son más sólidas en la actualidad de lo que lo fueron en los comienzos de la OPEP, ya que varios de los miembros actuales fueron colonias holandesa, francesa o británicas poco antes de crearse la OPEP, y Venezuela misma era una democracia incipiente cuando se fundó la OPEP. Se pudiera decir, que los países miembros han robustecido sus instituciones políticas con el apoyo de la organización.

Al comparar la OPEP de los años sesenta con la actual podemos identificar los siguientes éxitos:

- Se reafirmó el carácter crítico y el valor estratégico de este recurso.
- Se ha administrado el negocio petrolero en forma directa o influenciado su comportamiento mediante decisiones, en la mayoría de las circunstancias, oportunas.
- Se logró la soberanía sobre el recurso, adecuando su explotación a las necesidades de desarrollo de cada uno de los países.
- Desarrollar sus industrias petroleras con personal nacional. Con lo cual aprendió a conocer el negocio en forma directa. Antes de la nacionalización se decía que esta industria era de alta complejidad y que solo podía ser manejada por extranjeros.
- Alcanzar un liderazgo mundial que ha apoyado la consecución de sus lineamientos políticos y geopolíticos.

Sin embargo, como era de esperarse, en un mundo tan dinámico y conflictivo como el vivido a partir de 1970, cuya turbulencia no aminora, más bien, parece que se exacerba; por lo cual tendremos que aprender a vivir con ella, y en la cual quizás, el mismo petróleo, haya sido uno de sus motores principales, ha condicionado situaciones que han impedido que la organización administre el mercado en forma coherente y que fueron las causantes de parte de sus fracasos, entre los cuales podemos mencionar:

- La inexistencia de una estrategia para manejar la competencia natural de las empresas petroleras estatales de los países miembros por determinados mercados, como lo hicieron las siete hermanas (de manera muy confidencial) después del Acuerdo de Achnacarry de 1928. Cuando se dividieron mercados y regularon inversiones. Y la falta de diligencia en propiciar acuerdos entre nuestras empresas estatales para explotar mercados en forma conjunta, perdiéndose por ello, parte de la unidad y coherencia que existía en el pasado. Que a partir del año 2000 parece haber sido rescatada.
- Se propició el uso del petróleo como arma para lograr objetivos de tipo político y estratégicos ajenos a la organización, como lo fueron las situaciones provocadas con el apoyo a la Causa Palestina y otras afines, las cuales hicieron crisis dentro de la organización e incidieron en la eficacia de sus decisiones, al involucrar innecesariamente al resto de los países de la OPEP en conflictos políticos de naturaleza estructural, de imposible solución, aún con el apoyo de la OPEP. Situación que ha moldeado un proceso de decisión más político que comercial.

- No haber podido anticipar los cambios de tendencias en el comportamiento del mercado, que siempre han tomado por sorpresa a la organización e impedido implementar medidas que si bien no revirtieran las tendencias, al menos aminorasen sus efectos perversos sobre las economías de los países miembros.
- El no haber podido implantar un sistema de precios, con visión comercial, de corto y largo plazo que tomara en cuenta las realidades del mercado, debido a las rivalidades de tipo comercial y político, o por falta de información en cuanto a la evolución de las variables fundamentales del mercado o por desconocimiento de los mecanismos de formación e impacto de los precios en el mercado petrolero y a la dificultad de compatibilizar las estrategias de los países con grandes reservas, que aspiraban a precios moderados, con las de los países con niveles bajos de reservas que luchaban por precios altos. Es todavía prematuro afirmar que el sistema de regulación de mercado a través de una banda precios, actualmente en proceso de implantación tendrá el éxito a que se aspira, ya que depende en última instancia del cumplimiento de las cuotas que como sabemos ha estado siempre sujeto a violaciones.
- Haber elevado exageradamente los precios petroleros, en momentos de euforia, respondiendo a situaciones meramente coyunturales, con lo cual propiciaron la explotación petrolera fuera del área OPEP, la sustitución del petróleo por otras fuentes y la conservación energética.
- La incapacidad de la organización para fijar los valores de los diferenciales de los crudos, la cual profundizó el disentimiento entre los países miembros afectando la gestión de los precios dentro de la OPEP, en la década de los setenta.
- Inflexibilidad técnica de la OPEP para aumentar o disminuir los precios de los crudos con la celeridad que demandaban las situaciones presentadas, la cual ha sido aprovechada por las fuentes no-OPEP para aumentar su participación de mercado. Aunque debe reconocerse que en el futuro debido a la merma de las reservas petroleras de los países no-OPEP esta capacidad se verá reducida sustancialmente.
- Manejo inadecuado de la información (por parte de los altos niveles de la organización o de autoridades gubernamentales de los países miembros) sobre las decisiones acordadas por la conferencia, o de las crisis ocurridas en el negocio, precipitando, en muchos casos, reacciones adversas del mercado.
- Ausencia, por mucho tiempo y en algunos casos todavía pendientes, de definiciones precisas sobre parámetros fundamentales para una administración adecuada del negocio, como es; la producción, reservas y consumo interno,

las cuales son básicas para la fijación de cuotas y techos de producción.

- Dificultad para desarrollar un balance de poder entre las distintas posiciones de los países miembros lo que permitió, mas bien, el desarrollo de un liderazgo basado exclusivamente en la mayor disposición de volúmenes de producción y de reservas, con lo cual se dio un exceso de influencia decisoria a los países árabes del Golfo.
- No haber propiciado el desarrollado de usos alternos del petróleo distintos al convencional como energético, o como el de materia prima para la industria petroquímica.
- No disponer en el secretariado de la OPEP de un sistema de información electrónico, en línea, alimentado directamente desde los países miembros, con información confiable y actualizada que permitiese dar mayor apoyo al proceso decisorio de la organización.
- Haber permitido, que algunos países miembros, ocultasen información vital del negocio, con lo cual se generaron diferentes tipos de vicios:
 - Privilegió a aquellos países que envían información estadística errónea o incompleta frente a los que la remiten correctamente.
 - Impidió que la OPEP se convirtiera en el centro de información energética mundial, que fue uno de los objetivos en su creación.
 - Obligó a la OPEP a utilizar las denominadas fuentes secundarias como base para sus estudios y decisiones (increíblemente techos y cuotas de producción se fijaron con base a estas fuentes).
 - Permitió que la agencia internacional se haya convertido en el centro de referencia para las informaciones del mercado, aún de datos relacionados con las actividades petroleras de la OPEP.
 - Distorsionó las estadísticas mundiales sobre reservas probadas y producción, por el manejo político que hicieron algunos países miembros en la presentación y uso de estas variables. Sistemas de información que se habían mantenido confiables y respetados hasta que la OPEP hizo mal uso de ellos.
- Aceptar que ciertos miembros de la organización incumplieran algunas disposiciones y decisiones aduciendo que atentaban contra su soberanía o que no podían cumplirlas por razones de orden político. En este sentido, debe recordarse que cuando un país acepta ser miembro de la OPEP, o de cualquier otra organización, se desprende de la soberanía asociada a las decisiones que se encuentran dentro del radio de acción de la organización.

- No haber desarrollado un sistema de premios y penalizaciones para obligar a los miembros a cumplir con los compromisos aceptados. Por ejemplo, el excluir al país infractor de los derechos y beneficios de la organización por un período de tiempo determinado.
- La falta de apoyo político para la formación de centros de investigación tecnológica o de acuerdos de cooperación científico y tecnológico con organismos internacionales.
- EL haber desaprovechado la oportunidad de incorporar a la organización a otros productores no-OPEP (que tuviesen nivel y capacidad de producción y reservas adecuado a los intereses de la Organización) lo cual ha originado un vacío de poder que ha amenazado la integridad de la misma.
- La poca importancia que le dio la OPEP a los primeros movimientos ambientalistas creyendo que eran estrictamente anti-OPEP o que luchaban exclusivamente contra la utilización del petróleo como recurso, lo cual impidió que liderará la preocupación más importante del mundo actual, cuando tuvo esa oportunidad. Hoy desgraciadamente lo dirigen los grandes países industrializados.
- Desestimar el poder de convencimiento que tiene la agencia internacional de energía y otras instituciones que existen dentro de nuestros propios países miembros, que estimulan el incumplimiento de decisiones claves de la organización. Asimismo el haber olvidado la importancia que tienen para la OPEP el apoyo de organizaciones internacionales tales como la FAO, ONU, OMC.
- Manejar inadecuadamente la información (por parte de los altos niveles de la organización o de las autoridades gubernamentales de los países miembros) de las decisiones acordadas por la conferencia ó de las crisis ocurridas en el negocio, que, en muchos casos, han precipitado reacciones adversas de precios o cambios de tendencias en el mercado.
- Y lo más importante, no haber logrado un programa de desarrollo económico, basado en sus ingresos petroleros, que le hubiese permitido sacar del atraso a los países miembros. Especialmente ante el fracaso de la cooperación en el diálogo norte-sur.
- Con relación a lo anterior, la OPEP ha debido crear un fondo especial de compensación o de contingencia para aliviar las dificultades económicas de los países miembros afectados por las bajas cíclicas en los precios del petróleo. Este fondo de compensación debería ser controlado directamente por la conferencia, administrado por un gerente profesional procedente de los países del tercer mundo (como por ejemplo Ibrahim F.I. Shihata, primer Director del fondo OPEP), con lineamientos muy precisos acerca de rendimien-

tos mínimos de los fondos, países recipientes de estas inversiones, manera y momento de distribuir las utilidades devengadas por los fondos, etc.

Tomando en consideración estos elementos podríamos intentar una definición de la OPEP, en los siguientes términos:

“La OPEP es un “club” político, destinado a administrar el mercado petrolero tanto desde el punto de vista de la producción como de los precios, garantizando la estabilidad del mismo y los intereses económicos y geopolíticos de sus miembros, para lo cual el mantenimiento de la unidad, en especial entre los grandes productores, es clave para su vitalidad y funcionamiento”.

LA OPEP Y EL MERCADO PETROLERO

Consideración aparte merece el contexto en el cual se encuentra inserta la OPEP y los elementos que deben tomarse en cuenta para la determinación del precio del petróleo en un mercado que responde a ciertas características:

El petróleo está en un mercado donde se interrelacionan factores técnicos, económicos y políticos y sus características van a revelar tales influencias. Podríamos agruparlas en las siguientes:

- Los centros de consumo están separados de los centros de producción.
- Las reservas petroleras están concentradas en un pequeño grupo de productores.
- La industria petrolera es en algunos aspectos un monopolio natural.
- La demanda de petróleo es una demanda derivada de los productos refinados.
- Los variados usos finales de los derivados del petróleo originan diversos mercados, diversas reacciones de precio y competitividades.
- Un mercado mundial, global de relaciones políticas entre los agentes (productores, compañías y consumidores).
- El precio del petróleo es regulado por los agentes del mercado y administrado por el lado de la oferta.
- Un mercado en extremo sensible a sus tendencias y con un alto grado de incertidumbre.

El mercado petrolero así caracterizado, luce como un centro de turbulencias, donde la incertidumbre juega un papel destacado.

FACTORES DE LOS QUE DEPENDE EL MERCADO

Los factores que influyen directamente en el mercado petrolero lo podemos agrupar en los siguientes:

- La población.
- El desarrollo económico.
- La tecnología.
- Los factores ambientales y ecológicos.
- Las tendencias energéticas y las posibilidades de sustitución del petróleo por fuentes alternas.
- Las incertidumbres.

La conjunción de estos factores y su diferente peso en el mercado determinan el desarrollo del mismo.

El mundo del petróleo ha cambiado. Los procesos de globalización que han producido una revolución en las comunicaciones y un altísimo desarrollo tecnológico, dándole prioridad a los conceptos de eficiencia, ventajas comparativas y competitividad, colocando en lugar privilegiado el capital humano, han impactado el desarrollo de la industria petrolera y al mercado petrolero mundial.

La competencia ha aumentado significativamente y los objetivos de las compañías se dirigen ahora fundamentalmente a la búsqueda de petróleo, transformando las compañías, mediante fusiones *outsourcing* reestructuraciones y constantes reducciones de costos.

El desarrollo de la sociedad del conocimiento, de las técnicas telemáticas y de informática han creado un nuevo andamiaje industrial y de comercialización y han elevado las ganancias de las grandes transnacionales petroleras que habían ocupado los primeros lugares en la lista de Fortune.

CAMBIOS QUE HA EXPERIMENTADO EL MERCADO

Los cambios más relevantes pueden ser agrupados en los siguientes:

En cuanto a producción:

- Aplicación de nuevas tecnologías que permiten grandes ahorros.

- Nuevos descubrimientos.
- Reducción de los costos de perforación.
- Incremento de los suministros NO-OPEP.
- La apertura petrolera en países OPEP.

En cuanto a los mercados:

- Aparición de nuevos mercados (China, sudeste asiático).
- Desregulación de los grandes mercados.
- Apertura de los grandes mercados de Japón, Tailandia e India.
- Creciente rol de los instrumentos financieros.
- Negociaciones a futuro.
- Volatilidad de los precios.
- Generalización de políticas fiscales en los países consumidores.
- Proteccionismo ambiental por vía del impuesto.
- Crecientes necesidades fiscales de los países de la OPEP.

En cuanto a la organización de la industria:

Estos cambios afectan a todas las compañías tanto estatales como multinacionales y han originado al menos los siguientes fenómenos:

- Aumento de la competencia a nivel mundial.
- Privatizaciones y alianzas estratégicas.
- Las fusiones y las asociaciones.
- Reducción de la carga de trabajo.
- Nuevos procesos de trabajo.
- Mejoras en la eficiencia y en la productividad.
- Racionalizar los activos; captura del valor total y tener un portafolio balanceado.
- Outsourcing; delegar todas las actividades que no sean esenciales.

En cuanto a OPEP:

- Los países OPEP necesitan de grandes recursos financieros.
- Mejorar sus avances en el uso de la tecnología.
- Mejorar la capacidad de producción y exploración mediante asociaciones y apertura.
- La necesidad de formular una estrategia que permita lograr:
 - Una mayor cuota de participación en el mercado.
 - La estabilización de los precios del petróleo.

Tales cambios han transformado el mercado petrolero en un mercado cada vez más competitivo y diverso con la presencia de nuevos actores, nuevas estructuras, nuevas tecnologías y la especialización de las funciones que ha originado la creación de numerosas compañías que se ocupan específicamente de alguna actividad.

En este mundo de transformaciones: ¿Cómo debe ser abordado el problema del precio del crudo?, quienes ejercen el control de él a través del mecanismo de la oferta, deben tomar en cuenta las condiciones señaladas:

El grupo de grandes productores OPEP, a quienes se han unido México, Noruega y Rusia, han ratificado que el precio es controlado por la producción; pero se trata también de utilizar la capacidad que da este control de la oferta para administrar el precio.

¿Qué significa esto?

Que el precio debe fluctuar de acuerdo a parámetros y líneas que estén en concordancia con una política de visión global y estratégica.

¿Cuáles han de ser esas líneas?

Primero: Preservar el negocio garantizando el aprovechamiento máximo que las condiciones del mercado permitan.

Segundo: El precio debe ser un instrumento para impulsar el aumento de la demanda.

Tercero: El precio debe ser fijado en atención a los siguientes elementos:

- No facilitar la sustitución del petróleo por la vía de precios más elevados que los costos de producción de nuevas energías, tomando en consideración las interrelaciones del precio petrolero en el paquete energético.
- El hecho que el precio del petróleo es un precio político determinado por la interrelación de las relaciones entre los actores del mercado –OPEP y no-OPEP, compañías transnacionales, estatales consumidores y los consumidores finales.

Estas líneas pueden darle la iniciativa a la OPEP para proponer un acuerdo de carácter global e internacional garantizador de:

- El impulso del crecimiento económico mundial.
- El desarrollo tecnológico a ritmo creciente.
- Ingresos adecuados para los productores.
- Consolidación de las utilidades de las compañías.
- Satisfacción de las necesidades de los consumidores.
- Alargar la vida productiva del petróleo.

Tales líneas son la base para formular un **precio de desarrollo** del petróleo, de común acuerdo entre los agentes del mercado, facilitador de la planificación y del impulso del crecimiento económico mundial reduciendo así la volatilidad que hasta ahora ha caracterizado el precio y disminuyendo la velocidad de su sustitución por otras fuentes.

La OPEP puede asumir este papel directriz, ya que ella posee un gran poder frente al mercado.

Para examinar el poder de la OPEP y el poder del mercado deberíamos formular al menos las siguientes preguntas:

¿Por qué si los costos de producción de petróleo, se encuentran en una etapa de costos decrecientes, el precio crece?

¿Por qué si ha aumentado la competencia en el mercado petrolero, el precio aumenta?

¿Por qué si las variables económicas –se encuentran en relativo equilibrio el precio crece?

Esto es debido a que el mercado petrolero es un mercado político y la fijación del precio está establecida por la relación entre los agentes del mercado,

compañías –productores OPEP y NO OPEP, Estados consumidores, consumidores finales.

El elemento más dinámico que define las características del mercado petrolero es el crecimiento económico y las incertidumbres.

La OPEP, entonces puede ejercer su poder frente al mercado, estimulando el crecimiento de la demanda, con un precio capaz de impulsar el crecimiento económico del mundo que necesita petróleo.

Para comprender a cabalidad tal posibilidad es necesario examinar cómo se reparte el beneficio de los altos precios actuales del crudo.

La evidencia histórica nos permite presentar los siguientes criterios aproximados:

- Las ganancias de los productores crecen.
- Las ganancias de las compañías crecen.
- Los impuestos han crecido a partir de 1985, reduciendo el margen del productor y aumentando el precio final de los productos finales.
- Las necesidades de los consumidores crecen y aparecen nuevos consumidores e igualmente sus costos aumentan.

¿Cómo se distribuyen estos impactos y cuál es su destino y sus consecuencias?

Los productores aumentaron sus ganancias, las compañías también, los impuestos originan alzas crecientes en los productos finales y los consumidores tienen que pagar más por el producto; de allí que la política de las grandes naciones en especial USA presionan por los precios bajos para no afectar a sus consumidores, aunque si quisieran ser generosos podrían bajar los impuestos a los derivados del petróleo.

Pero los precios altos originan un flujo de grandes ingresos a los productores que pueden utilizarlos en la solución de problemas económicos y sociales en sus países; pero también dan una gran capacidad de inversión a las compañías transnacionales que dirigen estos recursos a la búsqueda de petróleo no OPEP, y el desarrollo de tecnologías que permitan aprovechar fuentes alternas a la petrolera convirtiendo la posibilidad de sustitución del petróleo en una realidad cercana, en especial en el nicho de la energía generada por el petróleo: los combustibles.

Se comienza entonces a dibujar un nuevo contexto petrolero tipificado por dos hechos:

- Existen grandes reservas de petróleo pese al aumento de la demanda.
- Comienza un agotamiento del consumo petróleo inducido por:
 - Aumento de la eficiencia de los motores.
 - Utilización de otras alternativas energéticas.

Tales elementos deben ser considerados, en los países petroleros dependientes de este ingreso para su desarrollo económico y social, además de motivar a la OPEP a discutir y pensar cuál es el uso más racional de la riqueza petrolera y su utilización como instrumento para el desarrollo económico y social, y tal vez formularse en el mediano plazo qué se agotará primero. El consumo o la producción.

EL PORVENIR DE LA OPEP

La OPEP esta viviendo momentos estelares como institución estabilizadora de los mercados petroleros internacionales:

- Disfruta de una participación del mercado que sobrepasa el 40%. Participación que deberá aumentar por la declinación esperada en la producción de los países no-OPEP.
- La mayoría de las reservas petroleras remanentes de crudos convencionales se encuentran en sus territorios. Superando el 70% del total mundial.
- Sus ingresos petroleros son los mas altos de su historia, en términos nominales, se estima alcanzaron los 600 mil millones en el 2006, aunque todavía inferiores, en términos reales a los percibidos en 1980.
- Su cohesión se podría catalogar como óptima considerando la inestabilidad política y militar que envuelve a varios países miembros. El respeto de los acuerdos de techos y cuotas se realiza sin mucha indecisión.
- Las resoluciones de la organización son aceptadas por los diferentes actores del mercado con menos reservas que en el pasado.
- El mercado petrolero internacional continúa creciendo, alentado por las economías emergentes de China e India, a los cuales se les unirán otros países emergentes, manteniendo un ritmo de aumento que presiona en forma dramática sobre las reservas remanentes de petróleo. Estos países no están dispuestos a abandonar el confort que viene asociado al consumo petrolero.
- El mercado petrolero mundial del 2030 requerirá 120 millones de barriles diarios de petróleo, casi 40 millones por encima del consumo actual de 84. Casi todo el incremento deberá provenir de la OPEP.

- El mundo petrolero esta pasando de la percepción de una abundancia de recursos petroleros hacia una posible escasez y los estudiosos comienzan a aceptar que el mundo petrolero no se acabará por falta de demanda sino más bien por menoscabo de la oferta.
- La búsqueda de fuentes alternas de energía, incentivada por los altos precios del petróleo, no han logrado posesionarse de una parte importante del nicho petrolero y las expectativas son que ni aún las más novedosas como lo son los biocombustibles y el biodiesel podrán arrancarle al petróleo una parte sustancial de su mercado en el corto ni mediano plazo.
- Los precios petroleros actuales que algunos consideran altos, se mantienen aún por debajo, en términos reales de los de 1980, y por debajo de las otras fuentes de energía. Sin embargo, de permitirse otros aumentos se apoyaría la carrera por reemplazar el petróleo, que mantienen los sustitutos.
- La cercanía y advenimiento del cenit petrolero marcará cambios dramáticos en la actuación de los actores petroleros, cambios que como hemos dicho podrían afectar negativamente la estabilidad política de las instituciones de los países miembros, para lo cual habrá que estar preparado. Ya vivimos los prolegómenos de una situación que se nos avecina. Sin embargo, si la geopolítica militar de los países consumidores los obliga a intervenir las instituciones de los países miembros para garantizarse la seguridad de los suministros en el largo plazo, las consecuencias serían devastadoras para el planeta dado el nivel de sofisticación de los armamentos que algunos países miembros poseen. Además del caos que podrían ocasionar en el mercado mismo.
- Las regulaciones medio ambientalistas continuaran presionando contra el uso del petróleo como combustibles, sin embargo, su impacto sobre los precios será mínimo dado las limitaciones que existen sobre la libre disponibilidad de estos combustibles. En este sentido la OPEP tendrá que continuar apoyando los proyectos de des-carbonización de los hidrocarburos, la conversión del carbón en líquidos y la conversión de gas natural en líquidos en la búsqueda de combustibles más flexibles y menos contaminantes.
- Tendrá, de acuerdo a los estatutos, que garantizar a los países consumidores un acceso libre a sus suministros petroleros y deberá ayudar a los países del tercer mundo a acceder al petróleo en condiciones ventajosas que le permitan un desarrollo socio-económico reduciendo su pobreza y desigualdades.

La OPEP no puede estar ausente de los cambios socio-políticos y económicos que velozmente se están propagando dentro y fuera del ámbito de los países miembros. Sus gobiernos deberán prepararse a entregar gradualmente a sus habitantes derechos económicos y políticos que le han venido negando y que, están garantizados en las democracias representativas y participativas. De

lo contrario la vorágine devorará a sistemas y gobiernos débiles democráticamente aumentando la volatilidad del mercado petrolero mundial.

La OPEP está llamada a continuar desempeñando un rol protagónico en el mercado energético internacional y tendrá la inmensa responsabilidad de gerenciar inteligentemente la transición de la era petrolera hacia un mundo apoyado energéticamente en recursos renovables no contaminantes, para ello deberá incluir la prospectiva estratégica dentro de su planificación de largo plazo y así aliviar los desafíos que le demandará el futuro. No será suficiente el tratar de aplacar los retos del presente, que son minúsculos frente a las dificultades que se nos avecinan en este mundo de complejidades y dinamismo vertiginoso.

CONSIDERACIONES FINALES

El mercado petrolero ha transformado la influencia de los factores externos, ha adquirido una mayor influencia en su evolución, también la conducta de los actores se ha modificado profundamente. Los fenómenos financieros y monetarios y la evaluación del proceso globalizador imponen determinadas tendencias ineludibles, originando grandes brechas entre los países, pero también aumento del crecimiento económico en otros.

Los países están sometidos a estas influencias, que permiten señalar que en ellos, principalmente, en los países del Golfo, Irak, Irán y Venezuela, se produzca un crecimiento económico sostenido y una participación mayor en el comercio internacional –tanto en el de bienes, como el financiero– lo que determinará nuevos objetivos en su política petrolera.

En esta dirección, la preservación de la OPEP y su acción reguladora del mercado dependerá de, por lo menos, los siguientes factores:

- La unidad entre los grandes productores OPEP.
- La velocidad del proceso de incorporación de las fuentes alternas al mercado energético.
- La capacidad de garantizar un suministro petrolero elevado, mediante nuevos descubrimientos y aumentos de la capacidad de producción.
- Ajustarse a los cambios de la demanda, especialmente a las grandes necesidades de petróleo liviano de los consumidores.
- El desarrollo de las políticas ambientales, que penalizan el uso de los hidrocarburos.

- Un crecimiento económico sostenido no sólo de los países desarrollados sino de los que están en desarrollo que produzcan un incremento de la demanda.

Un factor que merece consideración aparte, porque constituye el elemento dinamizador de este proceso es el desarrollo tecnológico en todas las esferas del acontecer social. Todas las previsiones indican que en el porvenir se producirán cambios tecnológicos trascendentales en la organización global de la sociedad, el urbanismo, la producción, las comunicaciones, la organización del trabajo, el conocimiento, etc.

Avances, incertidumbres, desigualdades, cambios, nuevos niveles de organización social son algunos de los conceptos que abrirán paso al futuro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdelkeder Sid-Abmed (1980), "L'OPEP. Passé present et perspectives", *Económica*.
- Adelman (1972), *The world petroleum Market*, Johns Hopkins University, Press-Baltimore and London.
- Ali D., Johamy (1980), *The Myth of the OPEP Cartel the role of Saudi Arabia*, Jhon Wiley and Lous LTD.
- Alshereida, Mazhar (1973), *Medio Oriente, La OPEP y la política petrolera internacional*, FACES-UCV, Caracas.
- Lugo, Luis Enrique (1994), *La singular historia de la OPEP*, CEPET.
- Mommer, Bernard (2003), *Petróleo global y estado nacional*, Vomala.com, Caracas.
- Mommer, Bernard y Baptista, Asdrúbal (1995), "El ingreso petrolero y la capacidad de absorción de capital: el caso Venezuela", *Mimeo*, IESA, Caracas.
- Noreng, Ystein (2003), *El poder del petróleo. La política y el Mercado rudo*, El Ateneo, Buenos Aires.
- Toro Hardy, José (1991), *Venezuela y el Petróleo del Islam*, Panapo. Caracas.
- Yergin, Daniel (1992), *La historia del petróleo (la lucha voraz por el dinero y el poder desde 1853 hasta la Guerra del Golfo)*, Javier Vegara Editor, Argentina.
- Zanoni, José Rafael (1979), *La OPEP y el precio del petróleo*, FACES-UCV, Caracas.

- (1995), *El cuadrilatero petrolero (Bases para el desarrollo de la política petrolera nacional)*, IVEPLAN, Caracas.
- (1983), *El poder de la OPEP Vs. el poder del mercado*, Martínez, Caracas.
- (1984), *El precio del petróleo (sus determinantes y su fijación por la OPEP)*, FACES-UCV, Caracas.

LA CULTURA ISLÁMICA A TRAVÉS DE LA LITERATURA

Thaís Ledezma
IIES, UCV

David Castillo
LICENCIADO EN IDIOMAS MODERNOS

Resumen:

El objetivo de este artículo es presentar aspectos de la cultura islámica dados a conocer por algunos escritores musulmanes residentes en el mundo occidental que, a través de la literatura interpretan y analizan los aspectos culturales, religiosos y reformistas, que desde el interior de sus propias sociedades musulmanas se revelan contra aquellos que convierten la religión en un arma actuando en contra de sus propios correligionarios. Desde el punto de vista metodológico se trata de una investigación cualitativa. Se concluye que las obras muestran tanto el lado moderado de la religión islámica, como el lado radical y fundamentalista; asimismo se destacan las diferencias étnicas además de un conjunto de valores culturales resaltantes de los musulmanes tales como el honor, el respeto, la lealtad y la honestidad, fundamentalmente en Afganistán.

Palabras claves: Cultura islámica, lado moderado y fundamentalista, terrorismo, valores culturales islámicos, Afganistán.

INTRODUCCIÓN

Existe una gran diversidad de culturas en el mundo, originadas por el producto de las relaciones históricas entre diferentes grupos humanos y su medio ambiente. Los sucesos históricos y sus efectos marcan y otorgan la importancia particular a los procesos culturales de distintas naciones.

En la sociedad occidental contemporánea han ocurrido acontecimientos, como los ataques terroristas a los Estados Unidos, Inglaterra y España, por parte de grupos extremistas que han dejado secuelas con respecto a la forma de apreciar u observar el mundo musulmán. Sin embargo, el Islam es una de las religiones monoteístas en proceso de expansión que está captando cada día más adeptos en el mundo occidental.

En su obra "El libro negro del Islam", Hassin afirma que al igual que el Cristianismo, el Islam tiene la misma raíz, el Judaísmo, los mismos profetas y una historia cuyos orígenes provienen del Antiguo Testamento. Además, estas tres

religiones monoteístas coinciden en un mismo lugar geográfico, Jerusalén (Hassin (2002).

Vivimos una etapa de la humanidad en donde la historia presenta grandes cambios, transformaciones y clarificaciones de muchos conceptos. El Islam ha aportado conocimiento a la astronomía, la medicina, la botánica, la matemática, la arquitectura y muchas otras áreas científicas. Sin embargo, hoy en día el mundo del Islam tiene una mala connotación en el occidente, en parte por los atentados terroristas ocurridos en los Estados Unidos, Inglaterra y España.

Actualmente, existe un aumento de escritores musulmanes, residentes en el mundo occidental, que dan a conocer su cultura y su religión. El objetivo de este artículo es presentar aspectos de la cultura islámica dados a conocer por algunos de esos escritores a través de esta literatura donde se describen, interpretan y analizan los aspectos culturales, religiosos y reformistas, que desde el interior de sus propias sociedades musulmanas, alzan la voz contra aquellos que convierten la religión en un arma y que actúan en contra de sus propios correligionarios.

Desde el punto de vista metodológico, se trata de una investigación cualitativa que tiene como fuente de información elementos culturales y religiosos relacionados en obras literarias de escritores musulmanes con el apoyo bibliográfico correspondiente.

CULTURA Y SOCIEDAD

En un primer paso, se indaga sobre el término cultura y su relación con la sociedad; la palabra cultura puede tener diferentes interpretaciones según diversos pensadores: filósofos, psicólogos, antropólogos, sociólogos, etc. La vida del hombre se encuentra inmersa en la cultura que incluye conocimientos, creencias y artes, entre otros escenarios. Herskovits (1973: 29), desde la visión antropológica, define cultura como: "el conjunto complejo que incluye conocimiento, creencia, arte, moral, ley, costumbre y otras capacidades, y hábitos adquiridos por el hombre como miembro de la sociedad". Desde una concepción psicológica, cultura es la porción aprendida de la conducta humana. Herskovits añade que la mayor parte de la cultura, en todos los grupos humanos se adquiere mediante un proceso que se denomina habitación e imitación.

Otro autor, Eliot (1984: 183), se apoya en la visión antropológica de la palabra cultura: "el modo de vida de un determinado pueblo que vive reunido en un mismo sitio", afirma que la cultura se manifiesta en el arte, el sistema social, los hábitos, las costumbres y la religión. Sin embargo, la cultura es algo más que la

unión de todas estas partes. Estos elementos actúan unos sobre otros y para comprender uno de ellos, hay que comprenderlos todos.

Es importante distinguir y relacionar los términos de sociedad y de cultura. “Una cultura es el modo de vida de un pueblo, en tanto una sociedad es el agregado organizado de individuos que siguen un mismo modo de vida. En términos más sencillos; una sociedad está compuesta de gente; el modo como se comportan es su cultura” (Herskovits, 1973: 42). Cuando se amenaza un aspecto de una cultura que un individuo ha dado siempre por garantizada, como la creencia en una divinidad en particular, su defensa no puede ser más que una racionalización. No obstante, si la crítica cultural carece de prueba objetiva, el individuo hace su defensa con un grado de emoción que revela elocuentemente sus sentimientos.

Los estudios que se agrupan bajo el nombre de sociología de la literatura, parten de la creencia de que la vida del hombre es fundamental para la comprensión y explicación de las obras literarias. Ortega (2005) en su trabajo menciona que entre los filósofos que siguen este método de estudio, a Lucien Goldman, quien está de acuerdo en que se produce una evaluación crítica y sistemática sobre el mundo de la cultura y que el análisis de una obra no se puede quedar en su comprensión, debido a que en la obra sólo se obtiene su verdadera significación cuando se ha integrado en el conjunto de la vida y de su comportamiento. En muchas ocasiones, el comportamiento que permite entender una obra literaria no necesariamente proviene del autor, sino, de un grupo social. Por esta razón, se relaciona la visión de un mundo presentado en una obra como una estructura englobante que constituye su explicación. De esta manera, Ortega (2005) añade que mediante los procesos de comprensión y explicación de las obras literarias, se realiza un análisis sistemático de conexiones existentes entre ellas y la cultura que la influye.

En esta disertación es importante abordar aspectos sobre la religión islámica y su historia, debido a que en las obras literarias a comentar se desarrollan en países donde la cultura islámica es relevante.

EL ISLAM Y SU HISTORIA

En el análisis del origen y formación de la cultura islámica, realizado por Alfred Weber (1968) se señala que ella se apoya en dos columnas: por un lado, Arabia, y por el otro, las partes conquistadas del viejo mundo cultural, que antes habían pertenecido a Bizancio y a los persas. En este contexto, se desarrolló la religión islámica, una religión propia de nómadas que fue creada para la legitimación de un grandioso movimiento de expansión. Esta característica de errante constituye la estructura y las formas de vidas del Islam que ha perdurado. El

Islam tomó sincréticamente los elementos del Judaísmo y el Cristianismo, religiones que primero fueron adsorbidas por el Islam en Arabia, y después fueron combatidas por los mismos árabes.

Como se dijo en la introducción, el Islam es una religión monoteísta, la cual agrupa elementos procedentes de altas culturas y civilizaciones, sin embargo la suma de estos elementos, procedentes de las viejas culturas, no afectan la esencia del Islam; no obstante pudo recibir en su seno elementos extraños e incluso desarrollar dentro de sí mismo mundos diferentes con lo cual éste pueda dar un giro totalmente invertido como el régimen Talibán, con características totalmente diferentes al Islam tradicional (Weber, 1968) .

Eliot (1984) afirma que una religión es a la vez la formación de la cultura y, por lo tanto, los lazos entre religión y cultura son muy estrechos.

El término Islam significa “sumisión a Dios”. Se calcula que la religión islámica tiene unos 1300 millones de seguidores, de los que una quinta parte son árabes en todos los continentes. El Islam, además de una religión, es el estado y la ley que organiza una sociedad (Hassin 2002), civilización que engloba pueblos diversos por su lengua, etnia y cultura pero unificados en el seno del Islam. Donde ha habido islamización no necesariamente se genera una arabización, ya que los pueblos han mantenido su cultura de fondo y su lengua, aunque el árabe es la lengua del Corán y está considerado como una lengua litúrgica, intelectual y culta (Aruffo, 2002: 31).

El Corán significa “la lectura por excelencia” o “texto sagrado que se recita” y es la reproducción de las palabras de Alá transmitidas oralmente al profeta Mahoma por el arcángel Gabriel. Las cinco reglas fundamentales son: creer que Alá es el único Dios y Mahoma su enviado; realizar cinco oraciones diarias mirando hacia la Meca; hacer obras de caridad; ayunar durante las horas de luz del Ramadán, noveno mes del calendario lunar del Islam, que se inicia con la Hériga, la huida de Mahoma a Medina y; hacer en la vida al menos una peregrinación a La Meca donde se encuentra la Kaaba, santuario que se cree que construyeron Abraham e Ismael hace 4000 años. Durante el Ramadán, mes de ayuno musulmán, se tiene la obligación religiosa de abstenerse de comer, beber, fumar y tener relaciones sexuales en las horas diurnas.

Aparte de estas cinco reglas fundamentales, para el Islam existen otros pilares como el Jihad que literalmente significa “hacer un esfuerzo, luchar y, para muchos musulmanes, es traducida “guerra justa o santa” y la “Sharia”, ley islámica, que proclama castigos severos a los pecadores (Hassin, 2002).

SUNNÍES Y CHIÍES

Como en otras religiones, el Islam se divide principalmente, en dos grupos, los sunnníes, quienes representan el 90 por ciento de los musulmanes y los chiíes o shiíes que son minoría y se encuentran principalmente en Irán, el sur de Irak y Líbano. Estos últimos defienden a Alí, primo y yerno de Mahoma, como sucesor legítimo y califa tras la muerte del profeta y creen que el Corán debe ser interpretado según los cambios que suceden en el mundo. Los Sunnies reconocen la legitimidad de los primeros cuatro califas: Alu Bakú, Omar, Utman y Alí. Los sunnitas exaltan la exigencia de la interpretación literaria del Corán y representan un grupo influyente en la comunidad islámica. Para los Sunnías la revelación es completa mientras que para los chiíes, está escondida.

En la región de Asia Central concluyen culturas como la arábica, la iraní, la india y la china.

Figura1. Mapa de los países de Asia



Fuente: mapa <http://www.geobis.com/mapas-asis.htm>

La cohesión extrema de los espacios geográficos y una diversidad histórica en los estados musulmanes se consideran como áreas culturalmente diversificadas desde el punto de vista étnico y religioso. La práctica del Islam excede los espacios nacionales, étnicos y sociales, salvaguardándolos en su autonomía, para institucionalizar el ideal o la utopía del estado islámico. Gracias a este referente unitario se pueden distinguir pueblos y culturas muy diversas por su lengua y costumbres.

Arabia Saudita es un reino islámico teocrático, monarquía en la que el Islam es la religión oficial, mayoritariamente suníes; en Yemen prácticamente todos los ciudadanos son musulmanes pertenecientes a diferentes ordenes de los chiítas del islam; en el Líbano las dos principales religiones son el islam (sunníes y chiíes) y el Cristianismo; en Siria los musulmanes constituyen el 87% de la población mayoritariamente suníes; en Turquía el islam es la religión principal, en su mayoría sunitas; en Irán la mayoría de la población es musulmana perteneciente a los chiítas, es la religión oficial del estado, sin embargo hay una minoría de Judíos y Cristianos, oficialmente reconocidos y protegidos por el parlamento iraní, este es el país musulmán donde hay la mayor población judía; en Irak la religión mayoritaria es el islam con zonas importantes de chiítas y sunitas; en Pakistán y Afganistán, países con orígenes en estructuras tribales, la religión oficial es el Islam la mayoría suníes, los chiítas son minoría. El resto de los países de la zona, que anteriormente conformaban la Unión Soviética (Turkmenistán, Tadjikistan, Kirguistán, Uzbekistán y Kazajistán) son países islámicos.

REVOLUCIÓN RELIGIOSA

En el plano político la revolución islamista es un rechazo a los valores occidentales, el materialismo o al ateísmo comunista, el colonialismo, el capitalismo y a una forma de vida laica. Existe un enfrentamiento entre el Islam tradicional y el Islam radical. La diferencia entre ellos no radica en lo religioso sino en el liderazgo y el interés político (Hassin, 2002).

El grupo talibán nace en 1994, se traduce como buscador de la verdad. Aparece en las escuelas coránicas, denominadas madrazas de Afganistán y Pakistán. La mayoría son jóvenes sunnías los cuales proclaman una interpretación rígida del Islam, especialmente contra la inserción de la mujer en la vida social y exigen la depuración pagana. Representan una intolerancia radical y para afianzar su ideología religiosa quemaron libros y reliquias musulmanas, destruyeron mezquitas, prohibieron el tabaco, el café, las fotografías, la música, etc. Todos aquellos que no seguían su ideología estaban equivocados, el movimiento declara la jihad a cualquiera que este contra ellos.

El wahabismo (una de las mayores divisiones en el Islam que se produjo en el siglo XVII), es una referencia para los talibanes en el siglo XVIII y representa la intolerancia más radical. Como se señaló en el párrafo anterior este movimiento declara la jihad a todos los que estén en su contra; parte fundamental de este movimiento es crear un estado islámico, el cual pretende que abarque desde Afganistán a África del Norte y de Turquía hasta Yemen y Sudán (Hassin, 2002).

Resulta muy importante señalar que este movimiento es diferente al Islam tradicional que asume la religión como un pacto entre el hombre y Dios, guardando el camino de la moderación y la tolerancia. El Islam tradicional se opone a la coacción y el uso de la fuerza, teniendo respeto por las diferentes creencias (Hassin, 2002). Es importante diferenciar entre islam e islamismo. El islamismo es reconocido como fundamentalista, es la polarización del Islam y en algunas ocasiones, llevado al fanatismo religioso, como ha ocurrido en Afganistán con el régimen Talibán.

En la doctrina islámica, la religión y la política están estrechamente unidas, aunque dicha relación esta sujeta a la definición de política en el Islam, que consiste en una cuestión técnica y operativa que abarca comportamientos que no entran en el ámbito religioso (Aruffo, 2002).

COSTUMBRES MATRIMONIALES ISLÁMICAS

Desde el punto de vista cultural y religioso el matrimonio islámico es una normativa coránica que autoriza a los musulmanes a casarse con un máximo de cuatro mujeres, teniendo como única condición poder mantenerlas equitativamente. El matrimonio es considerado como un contrato y enfatiza la importancia de tener amor y respeto mutuo, así como el mandato de cuidar a los hijos (Hassin, 2002).

El rito matrimonial islámico se realiza siguiendo ciertas costumbres antiguas que han perdurado. Una vez que existe el acuerdo de los futuros esposos y sus respectivas familias, se anuncian los esponsales de forma oficial, después de unos meses se entregará el patrimonio y se firma el contrato, se fija la fecha de la boda y se realizan los preparativos de la ceremonia que pueden variar según los estatus sociales de las familias, el final de la ceremonia se considera cuando la prometida deja su familia y es escoltada hasta la casa del esposo.

En las obras literarias comentadas se describe esta ceremonia de la siguiente manera: los novios se encuadran sentados en una mesa con sus familiares y el mulá (religioso islámico) interroga a los testigos y lee el Corán. A continuación, pronuncian los juramentos y firman los certificados. Luego los novios se sientan juntos y se realiza el *Ayena Masshaf*, el ritual de los espejos, el cual consiste en la entrega de un espejo a los novios, los cubren con un velo creando una única imagen, la de los novios, como una primera intimidad momentánea, seguidamente, viene la celebración con bailes típicos donde los hombres forman un círculo y bailan alrededor de los novios. La última etapa de la boda se considera cuando la prometida deja a su familia y es escoltada hasta la casa del esposo,

en donde continua la celebración. En este tipo de ceremonia se prepara comida típica del país.

CULTURA ISLÁMICA Y LITERATURA MUSULMANA EN EL MUNDO OCCIDENTAL

Generalmente los seres humanos toman diversos caminos para defender su cultura o raíces, motivados por circunstancias de la vida y conflictos históricos del país de origen; utilizan los personajes para motivar cierta reflexión y permitir conocer los problemas en otras circunstancias.

A pesar de todos los problemas políticos, religiosos y étnicos sucedidos en Afganistán, los ciudadanos se muestran orgullosos de su país y de su linaje. Los afganos exiliados o emigrantes tratan de dar a conocer su historia y su cultura, para así librar a su pueblo de la mala reputación que han tenido desde el surgimiento de los talibanes. En su libro autobiográfico *“West of Kabul, east of New York”*, fundamentado en una travesía realizada por los países islámicos para conocer la realidad de este mundo, Ansary (2002) explica que los talibanes y Bin Laden no representan Afganistán, por el contrario los afganos han sido víctimas de los talibanes.

Con el mismo propósito, Hosseini (2003) autor de la obra *“The Kite Runner”*, expone en la misma las diferentes situaciones culturales, religiosas y políticas que ha tenido que sobrevivir el pueblo afgano, particularmente entre 1970 y 2001. La obra transcurre en Afganistán y los Estados Unidos. En ésta, el autor plantea diversos temas culturales y religiosos de la sociedad afgana entrelazados con eventos de la historia contemporánea de Afganistán, donde se hace una auto-reflexión sobre los acontecimientos del país, permitiéndose plasmar rasgos de su vida personal. Ilustra tres períodos de la vida de los personajes principales: la vida en Kabul (Afganistán antes de la invasión soviética), la vida en California en los Estados Unidos (como emigrante) y el retorno a Kabul durante el dominio Talibán. En cada uno de estos períodos se destacan la cultura, los hechos históricos y las circunstancias de la vida.

Desde el año 2009, Hosseini, se encuentra exiliado en los Estados Unidos y su novela da un punto de vista personal de los diferentes conflictos de Afganistán. Aparte del exilio político que vive el autor y que es plasmado en su obra, hace énfasis en la adaptación de una cultura oriental en un mundo occidental: los Estados Unidos. Se describen escenas en donde ambas culturas, afgana y estadounidense, chocan y, por ende, producen un aprendizaje para comprender y aceptar nuevas costumbres. En el caso de Afganistán y Pakistán, el escritor relata aspectos de su cultura y de su complejo sistema étnico. En estos países, el mosaico étnico apunta a la unidad tribal y a la comunidad islámica, formado

por rivalidades autóctonas; en la formación del estado unitario en estos países participaron los Pastunes, grupo étnico mayoritario, nómada y seminómadas de origen iraní (Aruffo, 2002).

Los *Pastún* han liderizado la lucha por los escasos recursos naturales de Afganistán; esta imposición de la autoridad del *Pastún* sobre otros grupos ha producido la uniformidad en los rasgos sociales y culturales. La organización social del país se basa en la familia o unidades extendidas del parentesco. Según los autores, el propósito de estos grupos básicos era juntarse en un clan, una subtribu o en acuerdo tribal. Por lo tanto, los códigos afganos de comportamiento provienen de la tensión por la auto-independencia, el valor y la lealtad (Newell. N. y Newell. R., 1982).

Otra etnia presente en estos países son los Hazaras cuyo origen es turcomogol. Los Hazaras se constituyen una isla chiíta en un mar sunnita; las tensiones y diferencias entre los Pastunes (sunnitas) y los Hazaras (chiítas), producen que estos últimos emigren hacia las ciudades para servir como mano de obra no calificada dependiente de los empresarios, que en su gran mayoría son de origen Pastún.

Hirsh (2008: 26) resalta en su novela que la realeza y la clase privilegiada de Afganistán consideran que: Los Hazaras eran considerados la tribu inferior entre los inferiores: se decía que habían heredado los rasgos mongoles de Gengis Kan". No tenían ningún tipo de derechos sociales, tales como servicio médico, educación y vivienda digna.

Newell. N. y Newell. R. (1982) exponen que la región central montañosa de Afganistán es habitada por los Hazaras. Ellos han sufrido con intensidad los rigores del clima y de los abusos de sus etnias vecinas. Los Hazaras eran esclavizados para pagar tributo a los jefes de las tribus Pastún y Urbek.

Aruffo (2002) menciona en su libro, la disposición de los grupos sociales en clases. Según el autor el *mulá* (religioso del pueblo), forma parte de un factor importante en la sociedad y para el integrismo entre el Islam y las etnias de Afganistán. En reacción a las constantes diferencias tribales de la sociedad afgana, el autor plantea que los *mulás* interpretan la ideología islámica de una forma rígida y esquemática formando una ideológica cerrada. El clero está comprometido con las clases económicas dominantes y como prueba, se observa la hostilidad hacia las campañas de alfabetización.

La guerra de las tribus de Afganistán, según el mismo autor, no es una *Jihad*, es una guerra ideológica, es el reflejo de las rivalidades tribales unido a las diferencias étnicas y los conflictos sociales en un contexto de una guerra civil

permanente, que ya estaba activada antes de la intervención soviética. Estas luchas de independencia revolucionaria de tipo nacional sirvieron para defender el orden tradicional, en contra de la modernización económica y la occidentalización de las costumbres (Aruffo, 2002).

LOS TALIBANES

Los talibanes forman parte de la historia político-social de Afganistán, a pesar de que su doctrina se basa en el aspecto religioso, influye igualmente en la economía e historia del país. En este trabajo se mencionan a los talibanes en el sentido religioso, porque significó un factor importante para la revolución islámica y la forma de percibir la religión.

Es importante tener presente el origen de los talibanes, porque según explica Hassin (2002), la mayor parte de estos musulmanes son guerrilleros entrenados en Afganistán, que violan las fronteras y se dedican al tráfico de opio para mantenerse económicamente; rechazan las nociones tradicionales religiosas, es decir, siguen su interpretación del Corán, se centran en la politización de la religión. Los líderes de este movimiento han creado organizaciones de gran poder financiero y construido movimientos militares, en vez de crear escuelas islámicas, instituciones sociales, mezquitas o ayudar a los más necesitados de sus países tal como manda las leyes islámicas.

Según los talibanes, al Estado islámico de Afganistán le faltaba la fidelidad ortodoxa, eran guerrilleros quienes dejaron las armas, por el momento, para internarse en las madrazas o escuelas coránicas que están financiadas por Arabia Saudí. En las madrazas los talibanes son instruidos por los *mulás* (clérigos encargados de la enseñanza religiosa) de la oración en las mezquitas. En 1994, este grupo emprende una especie de cruzada con la consigna "*implantación del Corán, la ley y el orden*". Al principio este movimiento tuvo buena aceptación entre los habitantes afganos que permanecieron por más de quince años en guerra y hambre (Hassin, 2002).

A la salida de los soviéticos, el poder del gobierno de Kabul estaba a cargo de una minoría *chiíta* y más adelante un grupo extremista perteneciente a la etnia *Pastún*, de religión *Sunnita*, recupera el poder, los talibanes.

Hosseini (2003) señala en su obra que los talibanes hacen cumplir estrictamente la ley islámica, bajo su propia interpretación, existe corrupción además de uso del poder religioso y político para su propio bienestar, existe tráfico de niños para placeres sexuales u otros intereses. Los talibanes logran dominar en Afganistán y la vida para los afganos cambia radicalmente: las mujeres no pueden

salir sin burka (velo usado por las mujeres musulmanas), se les prohíbe estudiar, recibir atención médica y trabajar como los hombres, a los hombres se les exige ser fieles al Corán y respetar los pequeños detalles como llevar barba para ser un buen musulmán. Sin embargo, existen ironías en este régimen: prohibieron el licor, lo cual le podía costar a los consumidores el ahorcamiento, pero a su vez los talibanes se financiaban con el tráfico de opio, heroína y hachís.

En su más reciente obra "Mis soles espléndidos", Hosseini centra su historia en los puntos de vistas de dos mujeres muy diferentes, las cuales conexionan sus destinos en un sombrío y pesado ambiente doméstico con un trasfondo histórico de comunismo por un lado y talibanismo por el otro. El libro profundiza desde una óptica femenina temas básicos como: la injusticia social, el totalitarismo, la educación, la violencia y el fanatismo, con el empleo de contrastes y comunión esencial entre tradición y modernidad.

CONSIDERACIONES FINALES

Para el corresponsal Stephen Adams (2008), el género ficción debe ser tomado seriamente como una investigación basada en hechos, debido a que no se compromete en la complejidad política o la legalidad, de la manera como lo hace la literatura académica, además alcanza una audiencia mucho más amplia y diversa que los trabajos académicos, logrando ser muy influyente en sus lectores.

Un hecho indiscutible de estas obras, es que educan al lector occidental sobre las realidades de la vida en Afganistán, mostrando las dos caras afganas, una amable y moderada, la otra radical y fundamentalista.

Es evidente la existencia de un enfrentamiento entre el islam tradicional y el radical. Las diferencias entre ellos no radican en creencias básicas de religión, sino en una ideología que procede del liderazgo y la mala interpretación de la gente que no entiende debidamente la religión. Además, coexiste un interés político más que religioso, a pesar de que para los musulmanes la religión y la política están entrelazadas: el Islam es algo más que una religión; es un sistema legislativo y una forma de vida (Hassin, 2002).

Las consideraciones presentadas en el artículo por diferentes autores, permiten señalar que es importante diferenciar entre el islam e islamismo, este último, no es más que un movimiento político que no tiene relación con el Islam, lo mismo ocurre entre los talibanes y los afganos, no todos los afganos son talibanes y viceversa. El islamismo es fundamentalista, representa la polarización del islam.

Desde principios del siglo XXI el mundo tiene su atención puesta en Afganistán, muchos medios de comunicación reseñan noticias sobre la situación de este país. En marzo de 2009 fue publicado en la página electrónica de la embajada de Afganistán en los Estados Unidos (Lakshmann) que el presidente Barack Obama ha planeado una alianza con Pakistán de buena voluntad como una nueva estrategia política en la lucha contra los extremistas junto con las tropas estadounidenses y de la OTAN (Organización Tratado del Atlántico Norte) para prevenir el riesgo de ataques extremistas en el mundo occidental. Sin embargo, en los últimos años se han registrado ataques terroristas en la India y Pakistán, más recientemente, se detectaron ataques terroristas fallidos contra Estados Unidos, dirigidos por grupos de Al Qaeda, en esta oportunidad ejecutados desde Yemen.

En este ensayo se comentan importantes obras de escritores musulmanes nacidos en Afganistán quienes viven en Estados Unidos, portadores de la doble nacionalidad, tal como se destaca en sus obras literarias han vivido la situación como emigrantes en este mundo occidental siempre tratando de mantener en esencia su cultura islámica y que en estos últimos años, dados los hechos de terrorismo, han adoptando una postura de defensa de la misma a través de su literatura.

En la literatura reseñada está presente la identidad bicultural de los autores además de las diferencias, los conflictos y la reconciliación posible entre estas dos culturas. El mundo islámico ha pasado por un largo período de auto-examen que tiene que ver con su encuentro con occidente, pero el occidente no ha hecho el mismo esfuerzo, la mayor parte de occidente, como una entidad global, tiene una ignorancia respecto al Islam.

Adams (2008), opina que las historias de ficción son unos de los más viejos métodos de la humanidad para obtener información sobre una cultura y representar, en cierta forma, una realidad determinada.

Los musulmanes que viven en Estados Unidos, tienen su propia visión, tienen que encontrar la forma de satisfacer su vida religiosa y también formar parte plural de ese país, en medio de una sociedad multicultural, con tolerancia para todos los demás. No se debe plantear un conflicto del occidente con el mundo musulmán, los fundamentalistas son los enemigos de los musulmanes devotos; para los exiliados afganos en Estados Unidos mantener vivas sus costumbres es importante, constituye una manera de preservar su honor, su raza y su cultura. Sus obras reflejan intensamente el aspecto cultural del Islam, el cual es más que una religión, es un código de vida, en la cual el honor es un factor relevante. El fundamentalismo fue utilizado por los talibanes en Afganistán como una herramienta para controlar la política y a la sociedad, ellos utilizaron e instrumentaron

la religión con un fin determinado. En ciertos medios creen que los talibanes fueron creados por el mundo occidental para contrarrestar el comunismo, pero en realidad ese movimiento surge en Afganistán en medio de las muchas desigualdades sociales relacionadas con conflictos étnicos y los efectos socio-políticos de la invasión soviética y el comunismo (Castillo, 2009).

Los autores señalados a través de sus obras literarias, muestran valores como la disposición de llevar a cabo acciones humanitarias, el honor, la lealtad y el respeto, importantes en el contexto social de las marcadas diferencias étnicas presentes, sus características y las repercusiones de los conflictos políticos religiosos en estos países, especialmente en Afganistán, siempre mostrando tanto el lado moderado, como el lado radical y fundamentalista, envolviendo al lector un mundo cultural muy particular (Castillo, 2009).

El artículo intenta ofrecer un aporte cultural que despierte el interés en futuros estudios, en momentos en los que el mundo occidental todavía sufre el impacto de atentados terroristas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ansary, T. (2002), *West of Kabul east of New York, an Afghan American Story*, Straus and Giroux, Farra, New York.
- Aruffo, A. (2002), *El mundo Islámico de Mahoma a hoy*, II edición, Popular, Madrid.
- Castillo, D. (2009), *"The Kite Runner" de Khaled Hosseini, El reflejo de la cultura afgana*, Tesis de grado, Escuela de Idiomas Modernos, Universidad Metropolitana, Caracas.
- Eliot, T. (1984), *Notas para la definición de la cultura*, Talleres Gráficos de Editorial Bru-guera, S. A., Madrid.
- Hassin, M. (2002), *El libro negro del Islam*, Nomos, S. A., Bogotá.
- Herskovits, M. (1973), *El hombre y sus obras*, Fondo de cultura económica, México DF.
- Hirsh, M. (2008), *Kabul. America Latina*, Norma, S. A. Bogotá.
- Hosseini, K. (2003), *The Kite Runner*, Penguin Group (USA) Inc, New York.
- (2003), *Cometas en el Cielo*, Salamandra, S.A. Barcelona.
- Newell, N. y Newell, R. (1982), *The struggle for Afghanistan*, Cornell University Press, Los Angeles.
- Weber, A. (1968), *Historia de la cultura*, D.F: Fondo de Cultura Económica, México DF.

Adams, S. (2008), *Novels 'better at explaining world's problems than reports'*, <http://www.telegraph.co.uk/news/uknews/3391740/Novels--better-at-explaining-worlds-problems-than-reports.html> (consultado el 24-03-2009).

Lakshmanan, I. A. (2009), *Obama plan would link Pakistan aid to Taliban Fight*, (versión electrónica), Embassy of Afghanistan: <http://www.embassyofafghanistan.org/> (consultado el 26-03-2009).

Ortega, M. (2005), *La sociología de la literatura: Estudios de las letras desde la perspectiva de la Cultura*, (versión electrónica), <http://www.ucm.es/info/especulo/numero29/sociolit.html> (consultado el 10-09-2008).

Abstracts

ABSTRACTS

General characteristics of workers' income distribution in Venezuela: Was there a redistribution between 1997 and 2007?

César R. Gallo P.

This article presents the results of an investigation in which the general characteristics of workers' income distribution are analyzed for 2007, the most recent year for which information was available when the study was undertaken. A comparison with 1997 is offered with the intention of determining the changes during the course of the decade and establish whether the distribution has improved or not. The results indicate that the greatest differences in income are to be found amongst the higher incomes and that, during the course of the decade, there was indeed a redistribution of incomes for this type of income.

Key word: Inequality, income distribution, workers' income.

The aggregate determinants of poverty in Venezuela: A study on the period 1997 to 2007

Mauricio R. Stern

The object of this article is to determine the impact of the changes in real per capita income and in the inequality in income distribution on variations in the incidence of poverty between 1997 and 2008. To this end, the author adopted Mahmoudi's technique for the decomposition of poverty variations. The main conclusion is that the main cause of the reduction in poverty during the period was a reduction in income inequality.

Key words: Poverty, inequality, inequality in incomes, Venezuela.

Financial penetration at the state level in Venezuela: An alternative approach using the multi-purpose household survey

Leonardo J. Maldonado

This article uses the Multi-Purpose Household Survey in order to calculate, for the period 1980-2006, a specific variable of the average income at the state level, thus improving at a local level the conventional description of financial penetration. The author examines the relation Credit/GNP and assumes that, to the extent that the overall product at the state level increases, so does the average per capita income. The relative penetration and elasticity of the Credit/GNP relation is examined for the different states, identifying Miranda and the Federal Dis-

strict as those which evidence the greatest monetary backing and leverage for the regional agencies.

Key words: Financial penetration, state credit, household survey, regional leverage, local penetration, financial dynamics.

Globalization and economic integration: Challenges and opportunities for the firm's international marketing

Armando M. Jiménez R.

Globalization and economic integration have encouraged a substantial increase in imports and increasing competition for domestic production, especially when national products count on inferior technology. In these circumstances, a strategic planning of marketing and the adoption of adequate marketing techniques constitute an indispensable tool for a firm's growth. The main objective of this article is to analyze the challenges and opportunities of these processes which, despite variations due to geographical specifics, exhibit strengths and opportunities, weaknesses and threats, above all for those in developing countries.

Key words: Economic globalization, economic integration, international marketing, internationalization of firms.

An estimate of INACER lead indicators and their application in the Araucanía Region

Sonia Salvo Garrido, Ana Moraga Pumarino, Víctor Riquelme Riffo, Yenniel Mendoza Carbonell y Luis Firinguetti Limone

The research on which this article is based aimed at creating an alternative method for the construction of regional lead indicators which anticipate the evolution of the Regional Economic Activity Index in a trimester. A monthly lead indicator was created for Araucanía's Regional Economic Activity Index with the data for a period of fifteen years provided by the regional office of the National Statistics Institute. The correlation of the indicator is 0.96 and presents an average prevision error of 0.28.

Key words: Regional Lead Indicators, Bader and King Filter, Months for Cyclical Dominance.

Community participation in the construction of a counter-hegemonic health model

Yajaira Romero Uzcátegui, Emy Ramírez Romero & Carlos J. Sánchez Escalante

Community participation continues to be one of the proposals for the solution of multiple problems throughout the world.

This article aims to provide a theoretical reflection over the perspectives of community participations as a means for modifying the dominant health service model in Venezuela. Emphasis is placed on a social praxis based on prevention and the preservation of life. Encouraging the development in the community of a critical consciousness leading to the assumption of a co-responsibility for health and for our natural resources.

Key words: Community participation, social participation, community and health, health promotion, health service model.

Popular neighborhood organization or communal council? rethinking the initiatives of Venezuelan popular communities

Mirla Pérez

This article presents a critical review of the activities of popular communities in Venezuela. The starting-point is the notion of community as it is understood in the Law on Communal Councils. It is argued that the notion of the Commune is absent from Venezuelan popular culture and that 'popular neighborhood organization' or 'neighborhood' are more akin. The scope of the idea of the neighbor is that of direct public contact and is an extension of every-day family experience. This neighborhood experience is impregnated by matri-centered values and rooted in our Hispanic tradition.

Key words: Community, communal councils, participation, social work, popular day-to day experience, intervention, popular.

Priorities for regional housing projects in the Regional Housing Institute in Portuguesa state, using the method of analytic hierarchy processes

Jesús Almeida, José Flores & Sandra Flores

Ten housing projects of Portuguesa state's Regional Housing Institute were examined applying the AHOP method. The views of four different interest groups were registered, of which the two most important decision-making groups were the Institute responsible for housing policy and the direct beneficiaries. Social criteria weighed more than those of a technical or economic nature and amongst decision-makers, considerations related to costs weighed more than the genera-

tion of employment. The priorities established represented a consensus in the society.

Key words: Multicriteria, AHP, housing projects.

Social perceptions of a biological circumstance: Attitudes towards the congenitally-anomalous

Luis Jackson & Adelaida Struck

The starting point for this article is the premise of "education as a social right, favoring the development of the human personality and of a sense of dignity, on the basis of a respect for the fundamental rights and liberties". The authors analyze the perception and attitude of two groups, relatives and non-relatives of individuals with congenital anomalies, towards the latter. Two variables are analyzed: level of acceptance and behaviors towards these individuals. The statistical packages SPSS Version 13.0 and SPAD Version 5.0 are applied for the analysis. The results showed positive attitudes to education as a tool for the integration of people with congenital anomalies, verifying perceptual and behavioral specific elements in different groups, according to their academic level and the type of contact with congenitally anomalous individuals.

Key words: Congenital anomalies, social perception, education, integration

Kliksberg's irrationality

Diógenes D. Mayol Marcó

The author reviews the second hypothesis offered by Bernard and Naum Kliksberg's exploratory work in the book *Questioning in administration*. Particular attention is devoted to the use and scope of the term *irrationality effect* which, according to the authors, oligopolistic companies try to instill in consumers, by way of advertising. It is concluded that there is an inappropriate use of the term *irrationality*, and that therefore the relevance of the hypothesis is undermined.

Key words: Advertising, irrationality, rationality.