

REVISTA VENEZOLANA DE
**ANALISIS
DE COYUNTURA**

Volumen II/ N° 1
Enero-Junio 1996
Caracas

ARTICULOS

Inflación por recesión: un marco de conflicto distributivo.
Leonardo Vera.

Comportamiento hiperinflacionario: el espejo boliviano.
Frank Gómez d'H.

La cointegración del consumo y el PIB en Venezuela: 1982-1993.
Olesia Cárdenas de Bernal.

Elementos para la aplicación de políticas de competencia en economías en transición: la experiencia en Venezuela. *Claudia Curiel.*

Alternativas al capitalismo. *John E. Roemer.*

La seguridad social del trabajador en el sector informal de la economía en Venezuela: situación actual y posibilidades en el corto, mediano y largo plazo. *Absalón Méndez Cegarra.*

Estado y política de apoyo a la microempresa popular en Venezuela.
César A. Barrantes.

El plan de acción educativo 1995-1999 del gobierno nacional, la gerencia del sistema educativo venezolano y la formación docente. *Antonio Varela.*

La educación en Venezuela: calidad/cantidad. Entre el mito "fácil" y la "dura" realidad. *Luis Bravo Jáuregui.*

El concepto de pobreza en el pensamiento sociológico.
Augusto De Venanzi.

Balance económico y social de 1995 y perspectivas para 1996.
Franklin González.

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



REVISTA VENEZOLANA DE
ANALISIS
DE COYUNTURA

Volumen II/ Nº 1
Enero-Junio 1996
Caracas

ARTICULOS

Inflación por recesión: un marco de conflicto distributivo.
Leonardo Vera.

Comportamiento hiperinflacionario: el espejo boliviano.
Frank Gómez d'H.

La cointegración del consumo y el PIB en Venezuela: 1982-1993.
Olesia Cárdenas de Bernal.

Elementos para la aplicación de políticas de competencia en economías en transición: la experiencia en Venezuela. *Claudia Curiel.*

Alternativas al capitalismo. *John E. Roemer.*

La seguridad social del trabajador en el sector informal de la economía en Venezuela: situación actual y posibilidades en el corto, mediano y largo plazo. *Absalón Méndez Cegarra.*

Estado y política de apoyo a la microempresa popular en Venezuela.
César A. Barrantes.

El plan de acción educativo 1995-1999 del gobierno nacional, la gerencia del sistema educativo venezolano y la formación docente. *Antonio Varela.*

La educación en Venezuela: calidad/cantidad. Entre el mito "fácil" y la "dura" realidad. *Luis Bravo Jáuregui.*

El concepto de pobreza en el pensamiento sociológico.
Augusto De Venanzi.

Balance económico y social de 1995 y perspectivas para 1996.
Franklin González.

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



**REVISTA VENEZOLANA DE
ANALISIS
DE COYUNTURA**

volumen 2, N° 1, enero-junio 1996

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA

RECTOR

Simón Muñoz

VICERRECTOR ACADÉMICO

José María Cadenas

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

Elías Eljuri

SECRETARIA

Alix García

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

DECANO

Rafael Ramírez Camilo

COORDINADOR ACADÉMICO

Víctor Rago

COORDINADORA ADMINISTRATIVA

Tibisay Hung

COORDINADOR DE EXTENSIÓN

Humberto Farfán

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

Director encargado

Gisela Hobaica

COORDINADOR DE LA PUBLICACIÓN

Cristina Mateo

CONSEJO TÉCNICO

**Edgardo Lander, Gisela Hobaica, Samuel Hurtado, Víctor Córdoba,
Richard Parker, Oswaldo Rodríguez, Venancia La Cruz,
Carlos E. Padrón, José F. Salinas, Lady Fonseca, Alberto Camardiel,
Antonio Montilla, Mildred Valera**

REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

Volúmen 2, número 1, enero-junio 1996.

DIRECTORA

Cristina Mateo

COMITÉ EDITORIAL

**Carlos E. Padrón, Thaís Ledezma, María Antonia Moreno,
Leonardo Vera, Franklin González, Patricia Yañez.**

COMISIÓN ASESORA

**Guillermo Rebolledo, Alberto Camardiel, Trino Márquez,
Gisela Hobaica, Víctor Córdoba, Elizabeth Mata, Betty Pérez, Isbelia Lugo,
Miguel Bolívar, Armando Córdoba, Luis Beltrán Salas, Armando Martel, Lady
Fonseca, Eduardo Ortiz Ramírez, Humberto García, Olga García, Raúl
Crespo, Simón Lancer, Augusto De Venanzi, Edgar Paredes Pizani, Boris
Lima, Guillermo Ramírez, Senny Hernández.**

RESPONSABLE DE LA EDICIÓN

Jesús Salazar

SECRETARIO DE REDACCIÓN

Roberto Pérez León

PORTADA

Daniela Ulian

Depósito Legal pp. 81-0263

ISSN: 1315-3617

**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 la *Bibliografía Socioeconómica* editada por REDINSE.
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**

INDICE

EDITORIAL.....	7
----------------	---

ARTICULOS

INFLACION POR RECESION: UN MARCO DE CONFLICTO DISTRIBUTIVO.....	11
Leonardo Vera	
COMPORTAMIENTO HIPERINFLACIONARIO: EL ESPEJO BOLIVIANO.....	30
Frank Gómez D'H	
LA COINTEGRACION DEL CONSUMO Y EL PB EN VENEZUELA: 1982-1993.....	46
Olesia Cárdenas de Bernal	
ELEMENTOS PARA LA APLICACION DE POLITICAS DE COMPETENCIA EN ECONOMIAS EN TRANSICION: LA EXPERIENCIA EN VENEZUELA.....	64
Claudia Curiel Leidenz	
ALTERNATIVAS AL CAPITALISMO.....	85
John E. Roemer	
LOS COSTOS DE LA INTEGRACION ECONOMICA MEXICANA CON AMERICA DEL NORTE.....	99
Alejandro Alvarez Béjar	
LA SEGURIDAD SOCIAL DEL TRABAJADOR EN EL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMIA EN VENEZUELA: SITUACION ACTUAL Y POSIBILIDADES EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.....	114
Absalón Méndez Cegarra	
ESTADO Y POLITICA DE APOYO A LA MICROEMPRESA POPULAR EN VENEZUELA.....	129
César A. Barrantes	
EL PLAN DE ACCION EDUCATIVO 1995-1999 DEL GOBIERNO NACIONAL, LA GERENCIA DEL SISTEMA EDUCATIVO VENEZOLANO Y LA FORMACION DOCENTE.....	151
Antonio Varela	
LA EDUCACION EN VENEZUELA: CALIDAD/CANTIDAD. ENTRE EL MITO "FACIL" Y LA "DURA" REALIDAD.....	167
Luis Bravo Jáuregui	
EL CONCEPTO DE POBREZA EN EL PENSAMIENTO SOCIOLOGICO... 197	
Augusto De Venanzi	

INDICADORES

BALANCE ECONOMICO Y SOCIAL DE 1995 Y PERSPECTIVAS PARA 1996.....	241
Franklin Ramón González	

RESEÑAS Y DOCUMENTOS

REFORMA PARCIAL DEL REGLAMENTO DE PERSONAL DOCENTE Y DE INVESTIGACION DE LA UNIVERSIDAD CENTRAL DE

VENEZUELA.....	271
RESEÑAS.....	277
ABSTRACTS.....	282

EDITORIAL

Este segundo número de la *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura* cristaliza un esfuerzo colectivo por ampliar el grupo de colaboradores, en tal sentido, registramos como logro las contribuciones de investigadores en el área económica y en el área educativa.

En concordancia con la preocupación nacional, por la política económica, se incluyen seis artículos relativos a esta materia., dos de ellos sobre uno de los problemas más urgentes: la inflación. Leonardo Vera y Frank Gómez, dan cuenta en sus artículos de algunos elementos fundamentales para la comprensión de este fenómeno y para la evaluación de las políticas diseñadas para enfrentarlo. Seguidamente Olesia Cárdenas de Bernal presenta una modelización del consumo en Venezuela, una variable de relevancia en el estudio de la coyuntura y en la evaluación de los efectos de la inflación.

El artículo de Claudia Curiel de Leidenz, propone un diseño de política de competencia para Venezuela, como aspecto a incluir en la política de desregulación económica. John Roemer en una conferencia presentada ante los sindicatos venezolanos, destaca la importancia de promover la competencia en las empresas públicas a fin de mejorar la eficiencia, y sugiere mecanismos que pueden contribuir a una distribución más equitativa de los beneficios.

Como una muestra de los efectos de las políticas de integración en los procesos de globalización económica, Alejandro Alvarez Béjar investigador de la Universidad Nacional Autónoma de México, presenta un análisis crítico del "efecto tequila".

En el área de política social, se enfoca también la problemática económica, con dos artículos sobre economía informal. Absalón Méndez Cegarra llama la atención sobre la importancia de este fenómeno en Venezuela , y propone mecanismos para la protección de los trabajadores informales, en el marco de la discusión del Proyecto de Ley Orgánica del Sistema de los Seguros Sociales. Por su parte, Cesar Barrantes expone los resultados de una investigación evaluativa sobre la gestión de Foncofin, organismo rector de los programas oficiales de apoyo a la economía popular.

Sobre educación se incluyen dos perspectivas diferentes. Antonio Varela analiza el Plan Educativo diseñado por el Ministerio de Educación para el nivel básico. Luis Bravo Jáuregui examina la disyuntiva entre cantidad y calidad en la educación a la luz de los requerimientos y logros del sistema de educación masiva en Venezuela.

La sección de artículos finaliza con la pobreza, uno de los aspectos fundamentales en el análisis de coyuntura, cuyo seguimiento continua la tradición de la publicación antecesora, el Boletín de Indicadores Socioeconómicos. En este número se presenta una revisión de los enfoques sociológicos de la pobreza realizada por Augusto De Venanzi, de suma importancia para comprender los alcances y limitaciones de los estudios sobre este problema.

La sección "Indicadores" contiene un artículo de Franklin González donde se analizan un conjunto de estadísticas económicas con el propósito de presentar un balance de 1995 y proyectar las perspectivas tendenciales para 1996. También se publican algunos indicadores de utilidad para los investigadores, con información sobre el sector económico, el comercio exterior, el gasto social, la fuerza de trabajo, el índice de desarrollo humano y la pobreza.

La sección "Reseñas y documentos" cuenta, en la primera parte, con comentarios sobre tres libros donde se tratan cuestiones coyunturales y estructurales sobre economía, política y desarrollo humano. La segunda parte se dedica a la nueva normativa que rige la carrera de los profesores de la UCV.

La Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, incluye entre sus objetivos el de apoyar la actividad intelectual de los profesores e investigadores universitarios, a través de la publicación de sus artículos. Esta función, adquiere especial relevancia a partir de la decisión del Consejo Universitario de la UCV de modificar el reglamento de ascenso de los profesores, aceptando los artículos publicados en revistas arbitradas como soportes para el cambio de escalafón. Por ello el compromiso adquirido en mantener activa esta publicación va acompañado de la apertura para todos los artículos que los árbitros evalúen positivamente. Esta es una invitación a los profesores e investigadores de la UCV para que envíen sus contribuciones

ARTICULOS

INFLACION POR RECESION: UN MARCO DE CONFLICTO DISTRIBUTIVO

Leonardo Vera

Profesor de la Escuela de Economía, UCV

La teoría competitiva de la oferta subyace en los esquemas de pensamiento que ha dominado la investigación en la macroeconomía en años recientes (expectativas racionales y modelos de precio fijo)... Lo que realmente necesitamos es una teoría macroeconómica basada en la competencia imperfecta y en la información incompleta.

Joshep Stiglitz

RESUMEN

Este ensayo pretende explicar cómo bajo ciertas condiciones de estructura de mercado y de decisión estratégica de los agentes económicos, resulta difícil presumir —como lo hacen ciertas tesis convencionales— que los períodos de contracción económica sirven para atenuar procesos inflacionarios. Por el contrario, una contracción de carácter permanente puede ser un genuino detonante de un proceso inflacionario. Considerando un proceso de oligopolio de liderazgo de precios, se muestra que una ventaja de costos absolutos eleva las barreras a la entrada en períodos recesivos y permite mayor movilidad de los precios al alza. Una condición más laxa en el mercado de productos incrementa el poder de negociación de los trabajadores quienes intentarán proteger sus niveles de ingreso real.

PALABRAS CLAVES: inflación, modelo de oligopolio, precios.

La inflación como temática analítica se ha convertido en un importante campo de estudio de la profesión económica en los últimos 30 años (y un problema mayor en las sociedades contemporáneas). Un inmenso esfuerzo investigativo y un creciente monto de literatura sobre el tema no terminan de explicar algunos misterios en torno a las causas de la inflación, y el problema sigue aún sin llegar a sus niveles fundamentales. Como una alternativa a este impasse, un nutrido grupo de economistas post keynesianos y de la escuela radical norteamericana han estado señalando por algún tiempo que la inflación es el resultado de factores recurrentemente ignorados por la economía tradicional. Entre estos factores la lucha de los distintos grupos económicos sobre la distribución del ingreso es señalada como un elemento medular para entender el problema. Este enfoque distributivo ha sido llamado la "teoría de la inflación por conflicto."¹

¹ Las teorías de la inflación por conflicto distributivo se remontan a los años cincuenta con los trabajos de Aujac (1954) y Holzman (1950). Ambos autores identifican plenamente los elementos principales de este enfoque, vale decir, la concepción clásica de estructura de clases, la relación entre las demandas de ingreso ex-ante y el

El interés reciente por las teorías de la inflación por conflicto distributivo revela; sin embargo, una seria indefinición en lo que concierne a la manera en que el poder de mercado es distribuido durante épocas de expansión y contracción del producto. Por ejemplo, trabajos pioneros en el área como el de Holzman (1950), sólo reconocían la resistencia de los grupos económicos a asumir una pérdida de ingreso real, una vez que los recursos de la economía estaban plenamente empleados. Holzman asume en su trabajo que, a un nivel de pleno empleo la economía está expuesta a ciertas clases de choques inflacionarios que generan de inmediato una distribución inestable del ingreso entre empresarios y trabajadores, conduciendo en definitiva a un continuo incremento en el ingreso nominal. Trabajos más recientes están basados en la hipótesis que entiende el desempleo (y el exceso de capacidad instalada) como una fuerza que regula el alcance del poder de mercado (ver, por ejemplo, Rowthorn, 1977, y Burdekin y Burkett, 1989). Desde esta perspectiva, cuando existe un nivel importante de exceso de capacidad, las empresas no elevarán los precios, por temor a que otras empresas puedan invadir sus mercados. De manera análoga, el desempleo impone "disciplina" en el mercado de trabajo, disminuyendo la posibilidad de que los salarios observen movimientos al alza (Rowthorn, 1977, Sawyer, 1982, y Sarantis, 1991).

Una tercera versión —en la que este trabajo se inscribe— indica que esas fuerzas generadoras de desarreglos inflacionarios en el sistema económico son resistentes al impacto disciplinario que supuestamente crea el desempleo y el exceso de capacidad (Scitovsky, 1978; Rapping, 1979; y Kotz, 1982). Las implicaciones de este punto de vista son evidentes. Los actores económicos involucrados en la pugna distributiva tendrán la capacidad, aun bajo condiciones de desempleo en los recursos productivos, de ejercer poder de mercado. La idea y la literatura al respecto permite explicar lo que Paul Samuelson años atrás acuñó con el nombre de "estancamiento". Sorprendentemente esta literatura ha sido ignorada hasta el presente. Ejemplos de ello son los trabajos de Blair (1974), Wachtel y Adelsheim (1977) que intentaron avanzar lo que de una forma heurística y vaga fue planteado por Means et al. (1975) como "inflación por recesión". En general, todos estos autores comparten la idea de que las recesiones en sí mismas contribuyen a la inflación. Es así como durante períodos de contracción del producto los costos unitarios de las empresas se elevan de manera tal que para proteger ciertos niveles "normales" de rentabilidad es necesario elevar precios. Anticipando mucho de lo que analistas tiempo después remarcarían, Michael Kalecki apuntaba:

El factor de "protección de beneficios" es especialmente apto para aparecer durante períodos de depresión.... Los ingresos caerán en la

ingreso disponible para satisfacer tales demandas, y el papel crucial que los actores económicos juegan en la determinación de la distribución del ingreso.

misma proporción que los costos primos si el grado de monopolio se mantiene invariable. Al mismo tiempo los costos fijos caerán por su misma naturaleza en menor proporción que los costos primos en épocas de depresión.... Como resultado hay una tendencia del grado de monopolio a subir en el "slump", tendencia que es revertida durante el "boom". (Kalecki, 1954,18).

La aparición de un incremento de precios se traducirá en un proceso inflacionario sostenido, si los ajustes *ex-post* crean un arreglo distributivo inestable entre los receptores de ingresos afectados. Estas circunstancias harán que estos reaccionen ante los eventos y, como consecuencia, una sucesión continua de reacciones a reacciones, ocurrirá.

En este ensayo examinaremos en algún detalle algunos argumentos que permiten establecer una estrecha vinculación entre las caídas en el nivel de producto y la inflación, y donde el orden de causalidad (en franca oposición al pensamiento ortodoxo) va desde la primera hacia la última. El vínculo entre ambos eventos puede ser fácilmente concebido si prestamos atención a lo que Panic (1976, y 1978) y Hirsch (1978) han llamado "la brecha de aspiraciones"; es decir, el exceso entre lo que los agentes económicos reclaman en términos de ingreso con respecto al ingreso disponible y, si analizamos con detalle cómo el poder de mercado de los distintos grupos económicos es afectado por la caída en el producto. Más específicamente, podríamos decir que, cuando el nivel estimado de rentabilidad del sector corporativo es amenazado por la caída en las ventas, emerge la brecha de aspiraciones. Si el poder de mercado de las firmas dominantes se ve fortalecido a consecuencia de la recesión (la posibilidad kaleckiana que pretendemos sostener en las siguientes líneas), tarde o temprano los precios ganarán movilidad hacia el alza.

Naturalmente, mucho de lo argumentado arriba depende hasta cierto punto de la materia más o menos misteriosa sobre cómo el poder de mercado aumenta durante la recesión. Stiglitz (1984) ha sugerido cuatro rutas alternativas para explicar el fenómeno de aumento de precios en períodos de recesión: a) por la presencia de una curva de "demanda quebrada" en aquellos casos en que la discontinuidad ocurre a un precio más alto que el precio corriente; b) si la imagen de calidad del producto de los consumidores está atada al precio; c) por el mantenimiento de arreglos colusivos en situaciones de equilibrio no cooperativo y; d) por la reducción de la amenaza de entrada en industrias oligopólicas. Nosotros enfatizaremos aquí la última de estas opciones, es decir, el papel que las barreras a la entrada juegan en estructuras de mercado donde prevalece el liderazgo de precios. De esta forma una caída en el nivel de producto de la economía detonará un proceso dinámico siempre que el poder de mercado de todos y cada uno de los grupos económicos sea tal, que haga la distribución del ingreso inestable. Si por ejemplo, el poder de mercado de las firmas líderes se fortalece como

consecuencia de un aumento en las barreras a la entrada, es factible entonces presumir un incremento en los precios. En la medida en que los asalariados intenten mantener sus estándares de vida, demandarán igual o mayor participación del producto social en declinación. Esta resistencia por parte de los grupos económicos se resume entonces en un proceso de espiral precio-salario que le imprime elementos dinámicos al fenómeno inflacionario.

1. La brecha de aspiraciones

La noción de la "brecha de aspiraciones" fue por primera vez introducida por Panic (1976 y 1978) en un intento por capturar la preocupación que comúnmente revelan los grupos sociales con sus estándares de vida relativos. Panic señala que la brecha de aspiraciones viene a ser "la brecha entre el estándar de vida y el estatus que la gente tiene, y aquel que aspirarían tener..." (1976, 5-6). No pretendemos discutir en este contexto si esta brecha debe ser o no definida en términos absolutos o relativos; sin embargo, la manera en que pretendemos diferenciar a los principales grupos en conflicto, hace pensar en la conveniencia de asumir que los grupos económicos están más interesados con su propio desempeño que con su participación relativa en el ingreso.

Esta noción de la brecha de aspiraciones puede ser fácilmente comprendida haciendo uso de la identidad del ingreso nacional. Así, definiendo el ingreso nominal efectivo Y como un conjunto de variables ingresos de los distintos actores económicos ex-post, y asumiendo por simplicidad que los capitalistas y trabajadores son los únicos grupos económicos en conflicto, tendríamos:

$$Y = W + R \quad (1)$$

donde: W = salarios nominales totales disponibles

R = beneficios nominales totales disponibles.

Si cada grupo social o clase formula de forma ex-ante una aspiración de ingreso nominal a ser alcanzada en cierto período de tiempo, entonces el ingreso aspirado total será:

$$Y^c = W^c + R^c \quad (2)$$

Siguiendo a Rosenberg y Weisskopf (1980, 1981) pudiéramos definir la razón ingreso total aspirado a ingreso total efectivo como:

$$A = Y^c/Y \quad (3)$$

El lector notará que la razón A denota la brecha de aspiraciones, la cual, como mostraremos más adelante, puede ser definida para cada grupo

económico. Issac (1991) observa que la premisa básica del enfoque de conflicto es que, a valores de A mayores que la unidad (demandas por ingreso nominal en exceso al ingreso nominal corriente) los precios se elevarán más de lo que ha sido anticipado por los actores económicos en sus demandas ex-ante, y esto, en definitiva, establecerá las condiciones para la generación de la inflación. En estas circunstancias la inflación no anticipada en cualquier período es una consecuencia directa de un desbalance entre las demandas ex-ante y el ingreso disponible ex-post. En palabras de Panic:

Una fuerte presión inflacionaria es inevitable en el sentido de que habrá siempre un exceso de demanda corriente o potencial que los recursos productivos existentes no están en capacidad de satisfacer en el corto plazo. (Panic, 1978, 147)

Es evidente, no obstante, que lo que Panic tiene en mente al hacer tal enunciado es una economía trabajando a capacidad plena. Pero no hay razón para que en presencia de ciertas circunstancias este escenario no pueda ser esperado en la fase de un prolongado 'slump'. Si el producto, por ejemplo, estuviera constreñido por las vicisitudes de una recesión, entonces los ajustes ex-post en el ingreso nominal involucrarían cambios de precios y no en el volumen del producto.

2. Beneficios y formación de precios

Comenzaremos asumiendo una economía capitalista dividida en dos tipos de sectores productivos: un sector de estructura oligopólica, caracterizado por el poder que impone un líder de precios, y un sector competitivo, en el cual cada empresa se ve forzada a aceptar el precio de mercado en su producto. Se supone, además, que cada sector formula una tasa de beneficio *deseada* (o esperada), lo que implica que la tasa de beneficio deseada a nivel de la economía constituye un promedio ponderado de dos tasas, la del sector oligopólico y la del sector competitivo. En otros términos, la tasa de beneficio deseada de la economía está dada por:

$$\pi^d = \delta\pi_o^d + (1 - \delta)\pi_c^d \quad (4)$$

donde el peso δ representa una medida del grado de concentración de la economía (tal como la participación de las ventas del sector oligopólico sobre las ventas totales de la economía), y π_o^d y π_c^d son las tasas deseadas de beneficio del sector oligopólico y competitivo respectivamente, denotadas con los subscripts (o) y (c).

Los capitalistas en el sector competitivo no tienen la capacidad de ejercer control sobre la tasa de beneficio (pues son precio-aceptantes); por consiguiente, no formarán expectativas de tener tasas de beneficios mas allá

de las determinadas por el mercado. De esta forma $\pi_C^d = \pi_C$, donde π_C representa la tasa de beneficio efectiva del sector competitivo determinada por el mercado.² Su valor puede ser considerado exógeno en nuestro sistema.

En el sector oligopólico la historia es muy diferente. Los líderes están conscientes de su habilidad para controlar la tasa de beneficio, lo que establece entonces la posibilidad de que la tasa de beneficio deseada pudiera, bajo ciertas circunstancias, no coincidir con la tasa de beneficio plausible. Cada una de estas dos tasas tiene, por consiguiente, variabilidades particulares.

En el caso de la tasa de beneficio deseada (en industrias oligopolísticas), las variaciones pueden ser muy lentas a lo largo del tiempo en virtud de que la misma se establece en función de cierto volumen estándar de producción. Como Means (1962, 237) correctamente ha señalado: "Las tasas de retorno esperadas y las tasas de operación estándar a ser usadas con propósitos de formación de precios, pudieran mantenerse sin modificarse por años y aún por décadas." En contraste, la tasa de beneficio plausible puede variar cíclicamente con los cambios en la estructura de costos de la firma y/o con los niveles de producción. Como veremos posteriormente, los ajustes ex-post entre la tasa plausible y la tasa deseada de beneficio no pasarán sin consecuencias.

Veamos ahora que dado algún valor del stock de capital K de la economía, los reclamos de beneficios totales pueden especificarse por la siguiente expresión:

$$R^C = K \pi^d \quad (5)$$

De igual forma los beneficios totales disponibles pueden ser expresados como

$$R = K \pi \quad (6)$$

donde

$$\pi = \delta \pi_0 + (1-\delta) \pi_C \quad (7)$$

En esta última expresión π representa un promedio ponderado de las tasas plausibles a lograr en el sector oligopólico y competitivo de la economía.

A partir de lo anterior resulta fácil hacer una descripción más específica de la brecha de aspiraciones con sólo mirar la relación entre los reclamos de

² La competencia es por tanto considerada aquí como el proceso que redistribuye beneficios a través de los cambios de precios para, de esa forma, igualar las tasas de beneficio.

ingreso y el ingreso efectivo de la clase capitalista. Dividiendo (5) entre (6) la brecha de aspiraciones de los capitalistas se expresa como:

$$A_r = R^C/R = (K\pi^d)/(K\pi) = \pi^d/\pi$$

donde

$$\frac{\pi^d}{\pi} = \frac{\delta\pi_o^d + (1-\delta)\pi_c^d}{\delta\pi_o + (1-\delta)\pi_c} \quad (8)$$

sin embargo, como $\pi_c^d = \pi_c$, podemos dividir arriba y abajo la expresión (8) por el término $(1-\delta)\pi_c$ y obtener:

$$A_r = \frac{\pi^d}{\pi} = \frac{\pi_o^d / (1-\delta)\pi_c + 1}{\pi_o / (1-\delta)\pi_c + 1} \quad (8a)$$

De la expresión anterior es fácil observar que la brecha de aspiraciones de la clase capitalista se ve afectada sólo por las discrepancias que existan entre la tasa deseada y la tasa plausible de beneficio en el sector oligopólico.

Siendo la tasa de beneficio deseada del sector oligopólico un elemento clave para entender la brecha de aspiraciones de la clase capitalista, es menester proveer algún tipo de explicación de cómo se forma la misma. En principio pudiéramos decir, usando el argumento dado por Means (1962), que esta tasa es el retorno sobre el capital más alto consistente con el crecimiento corporativo. Wachtel y Adelsheim (1977) por su parte, sostienen que los accionistas se acostumbran a ciertas tasas de beneficio (reales) logradas en el pasado (a un nivel estándar de operación), y que, en función de la misma, los ejecutivos corporativos son evaluados. Los economistas post keynesianos creen que esta tasa deseada está gobernada por el nivel planeado de inversión de la firma (Blair, 1975; Wood, 1976; Eichner, 1976). Estas ideas se complementan entre sí y sin lugar a dudas están en franco contraste con la noción neoclásica de maximización de beneficios en el corto plazo.³

Una vez que la tasa de beneficio es estimada, las empresas en el sector oligopólico actúan sobre sus aspiraciones administrando discrecionalmente los precios. Esta decisión de formación de precios es afectada, no obstante, por la competencia potencial de nuevos entrantes. De esta forma, si el precio establecido por el líder sobrepasa cierto umbral, los entrantes potenciales

³ Es necesario indicar, no obstante, que si la inversión planeada es entendida como una función del nivel de utilización de la capacidad (como algunos post-keynesianos indican), se hace entonces imposible asumir una tasa de beneficio deseada estable e invariante.

tendrán un mejor chance de remontar algunas desventajas que constituyen barreras a la entrada. El precio establecido por el líder es tan importante, que se convierte en una referencia para los potenciales entrantes de esa industria a fin de calcular su propia tasa de beneficio.

La rentabilidad por sí sola no constituye, sin embargo, una referencia segura para la formación de precios administrados, pues los entrantes potenciales afectan igualmente las decisiones de precios de los líderes. A fin de relacionar la entrada, la rentabilidad y las decisiones de precio de los líderes y de los potenciales entrantes, Kotz (1982) ha sugerido una vía usando la noción de Joe Bain del "principio del precio límite". Este principio establece que algunas barreras a la entrada dan a los líderes de precios establecidos en el mercado una oportunidad de elevar sus precios por encima de sus costos medios de largo plazo, sin que con ello conviertan a los entrantes potenciales en competidores efectivos. Si el líder, sin embargo, establece un precio por encima de ese precio límite, los nuevos competidores reducirían cierta participación de mercado del primero. Las barreras a la entrada, por consiguiente, al reducir la competencia potencial proveen de poder de mercado a las firmas establecidas.

Si asumimos, siguiendo a Kotz, que la barrera a la entrada fundamental es una ventaja absoluta en costos, por ejemplo, una ventaja tecnológica, entonces las diferencias resultantes a nivel de los costos unitarios entre los potenciales entrantes y el líder establecido, conducirán a cambios en el grado de barreras a la entrada en la medida en que el producto y la capacidad de utilización cambian.⁴

Definiendo: UC_0 = costos unitarios del líder
 UC_e = costos unitarios del entrante

La barrera tecnológica puede expresarse como: $UC_0 < UC_e$, donde la razón $UC_e/UC_0 = h$ es llamado el "coeficiente de barreras a la entrada."

Nuestra hipótesis establece qué caídas en el nivel de producto y de capacidad utilizada a nivel de la industria vienen acompañadas con un

⁴ En la práctica, las barreras tecnológicas parecen jugar un papel preponderante en las industrias oligopolísticas que producen bienes relativamente homogéneos. En industrias oligopolísticas con productos diferenciados, las barreras a la entrada más comunes vienen dadas por los gastos en promociones de venta y publicidad. Sylos Labini (1984, 124) llama al primero de estos tipos de oligopolios "homogéneos" o "concentrados", en tanto que a los segundos los denomina oligopolios "diferenciados" o "imperfectos". Adicionalmente, a las barreras tecnológicas y barreras comerciales, la literatura de la organización industrial señala los gastos en investigación y desarrollo, la integración vertical, las redes de ventas, el financiamiento, las patentes, las licencias exclusivas, y una amplia variedad de fuentes definidas e interpretadas en forma distinta (Shepherd, 1985).

incremento en h . En apoyo a tal proposición, Cowling (1983, 343) afirma que "el impacto inmediato de una reducción en el nivel de capacidad de utilización y el resultante exceso de capacidad no planeado en una industria, actúa como un disuasivo creíble a la entrada de otros competidores". Este efecto es fácilmente ilustrado en la figura 1, en la cual se despliegan las curvas de costos unitarios del líder en precios y del entrante potencial. Ambas curvas son similares a las sugeridas por Eichner (1976) en su vasta y muy notable investigación sobre la naturaleza de las megacorporaciones (megacorps). El diagrama muestra que los costos unitarios de los entrantes potenciales están gobernados por la curva tradicional de costos en forma de U, en tanto que la curva del líder presenta porciones más elongadas especialmente en la medida que el producto decrece. Eichner atribuye estas diferencias al mayor número de plantas operadas por el líder, que en definitiva resulta en un stock de capital divisible y en coeficientes técnicos fijos.⁵ El entrante potencial, en contraste, probablemente comenzará con sólo una planta donde la curva de costos en forma de U se corresponda con la de los seguidores ya establecidos.

Si asumimos por el momento que los costos unitarios cambian con el nivel de producto, es decir, $UC = UC(q)$, entonces para un nivel dado de capital invertido K_e , y un nivel de precios P administrado por el oligopolista líder, un entrante potencial obtendrá la siguiente tasa de beneficio

$$\pi_e = \frac{TR - TC}{K_e} \quad (9)$$

donde $TR = Pq_e$, y $TC = UC_e q_e$ representan el ingreso y el costo total del entrante potencial para un nivel dado de producto.

Al dividir (9) por q_e , conseguimos:

$$\pi_e = \frac{P - UC_e}{K_e / q_e} \quad (10)$$

⁵ Eichner (1976) arguye que la noción de corto plazo en la que al menos un factor de producción no puede ser cambiado debe ser descartada en el caso de un líder de precios. Para el líder con varias plantas es común alterar su tasa de producción bien sea abriendo y cerrando una o más de sus plantas o segmentos de planta, o modificando el capital físico y los insumos directos simultáneamente. Por consiguiente, bajo estas circunstancias, la ley de los retornos variables no se manifiesta y la curva de costos en forma de U del análisis microeconómico convencional es irrelevante.

Pero dadas las desventajas absolutas en costos, el entrante sólo puede lograr la tasa de beneficio de competencia

$$\pi_c = \frac{P_l - UC_e}{K_e / q_e} \quad (11)$$

En donde P_l es el precio límite por debajo del cual el líder coloca su precio a fin de disuadir la entrada.

La tasa de beneficio posible del líder en precios viene dada en forma similar por la expresión:

$$\pi_o = \frac{P - UC_o}{K_o / q_n} \quad (12)$$

donde q_n es el nivel "normal" de producto sobre el cual el líder en precios estima su tasa de beneficio deseada.

Reacomodando (11) y (12) conseguimos

$$P_l - \frac{\pi_c K_e}{q_e} = UC_e \quad (11a)$$

$$P - \frac{\pi_o K_o}{q_n} = UC_o \quad (11b)$$

y dividiendo (11a) por (12a) obtenemos:

$$\frac{UC_e}{UC_o} = \frac{p_l - \pi_e (K_e / q_e)}{p_l - \pi_o (K_o / q_n)} \quad (13)$$

Asumiendo inicialmente que $P = P_l$ y que las variaciones en el nivel de producto son igualmente compartidas, entonces, con una caída en el nivel de producto es de esperarse un incremento en h (el grado de barreras a la entrada) y en consecuencia, una caída menor en la tasa de beneficio π_o que la tasa π_e . Este elemento es de crucial importancia en nuestro análisis pues en definitiva implica que un entrante típico se ve más afectado (en términos de rentabilidad) por una contracción del producto, que el líder ya establecido. Mayor grado de barreras a la entrada abre la posibilidad para el líder de recapturar la tasa de beneficio previa, estableciendo un nivel de precios más alto para su producto.

El proceso apenas descrito puede ser mejor apreciado recordando que los líderes oligopolistas ejercen cambios en los precios siguiendo como regla discrecional la formación de precios en base a un retorno objetivo. Esta técnica de formación de precios fue el hallazgo más importante de la ya famosa encuesta conducida por el "Brookings Institution" (1958) sobre formaciones de precios industriales. Como hipótesis de trabajo la regla de formación de precios en base a un retorno objetivo ha sido señalada por numerosos autores como el método más importante por medio del cual las firmas corporativas realizan sus decisiones de precios (ver Lanzilotti, 1958; Blair, 1959; Means, 1962; Eckstein, 1964, Eckstein y Fromm, 1968, y Sylos Labini, 1984).

Si reacomodamos la ecuación (12); podemos apreciar más claramente la expresión para la regla de formación de precios por retorno objetivo.

$$P = (\pi_o K_o) / q_n + UC_o \quad (14)$$

donde el término $(\pi_o K_o / q_n)$ representa un nivel predeterminado de beneficio por unidad de producto al que se le añade los costos unitarios UC_o a fin de establecer el precio P . Suficientemente interesante es hacer notar que en esta versión de fórmulas de formación de precios y a diferencia de las fórmulas más tradicionales de "mark-up", la tasa de beneficio entra en forma explícita dentro de la ecuación de precios. Una vez más, para un determinado precio establecido por las firmas corporativas, la caída del producto a niveles inferiores al nivel de operación normal no sólo resulta en una reducción de las ventas y en una pérdida de ingresos, sino que además reduce el nivel deseado y predeterminado de rentabilidad (π_o es empujada por debajo de su nivel deseado). En esta circunstancia la tasa deseada de beneficio sólo puede ser restaurada estableciendo un nivel de precios más elevado, y este evento es factible si el líder oligopolista efectivamente gana poder de mercado con el incremento en el grado de dificultad para la entrada. En términos del análisis que hemos presentado, una recesión puede, por consiguiente, constituirse como un activador potencial de incrementos de precios en industrias concentradas.⁶

3. Salarios y negociación colectiva

Siguiendo a Keynes los economistas de la escuela post keynesiana afirman que son los salarios monetarios (y no los salarios reales) la preocupación formal de los trabajadores organizados en las negociaciones

⁶ Por supuesto en este marco no son sólo las recesiones los únicos eventos activadores de incrementos de precios. Los choques inflacionarios como el deterioro de los términos de intercambio o las devaluaciones, por ejemplo, pueden generar incrementos de precios internos. Este tipo de incrementos, sin embargo, pudieran ser disciplinados por la posibilidad de entrada de nuevos competidores.

con el sector empresarial. Bajo ninguna circunstancia esto significa que los salarios reales dejen de ser importantes. Más bien, lo que los post keynesianos argumentan es que en procura de mantener o alcanzar un salario real objetivo, los trabajadores organizados y los sindicatos usan como variable de ajuste el salario monetario (Sawyer, 1982). El salario monetario a negociar es también una función de los cambios esperados en el nivel de precios. Las aspiraciones salariales serán legitimadas o no dependiendo de la habilidad que tengan los trabajadores para actuar sobre sus objetivos, o como comúnmente se le entiende del "poder de negociación". Como resultado la ecuación que expresa la negociación salarial puede expresarse de la siguiente forma:

$$w = \sigma w_{t-1} \frac{T}{(w_{t-1} / P_{t-1}) P_{t-1}} P^e \quad (15)$$

donde w representa la tasa negociada de salario monetario, w_{t-1} es la tasa de salario monetario al momento de la negociación, P^e representa el nivel de precios que se espera prevalezca en el momento t (después de la negociación), P_{t-1} es el nivel de precio al tiempo de la negociación, T es el salario real objetivo ex-ante, (w_{t-1}/P_{t-1}) es el salario real en el momento de la negociación, y σ es un coeficiente que refleja la habilidad de los trabajadores para actuar sobre sus aspiraciones (o el poder de negociación de los trabajadores). En la expresión (15), tanto las desviaciones de los salarios reales corrientes (w_{t-1}/P_{t-1}) del nivel objetivo T , como desviaciones del nivel de precio P_{t-1} del nivel de precio esperado, se supone conducirán a presiones sobre los salarios monetarios. Esto es precisamente lo que captura los términos en corchetes y paréntesis de la expresión.

Bajo el supuesto de expectativas adaptativas la ecuación (15) se transforma en:⁷

$$w = \sigma w_{t-1} \frac{T}{(w_{t-1} / P_{t-1}) P_{t-2}} P_{t-1} \quad (16)$$

Naturalmente alguna discusión sobre la relevancia y los determinantes del salario real objetivo (deseado) T y el coeficiente de poder de negociación σ es requerida. Por lo que al salario real objetivo respecta, el mismo se ha convertido en un elemento común en los intentos que algunos post keynesianos han hecho por derivar una ecuación de cambios salariales en un

⁷ Bajo expectativas adaptativas el precio esperado de los receptores de salarios es $P^e = P_{t-1} \{1 + [(P_{t-1} - P_{t-2}) / P_{t-1}]\}$. Al sustituir esta expresión en (14) se obtiene la ecuación (15).

contexto de negociación colectiva (ver, Cripps y Godley, 1976; Sawyer, 1982; y Arestis, 1986). Como Sawyer bien ha indicado, el concepto tiene su origen en las nociones de salario "justo" también denominado por Wood (1978) como "presiones normativas". La hipótesis, sin embargo; se remonta a Sargan (1964) quien estimó que el salario real objetivo es lo que determina las demandas salariales ex-ante de los trabajadores. Scitovsky (1978, p. 224) ha dado soporte a este punto de vista al afirmar que "los ajustes salariales son mejor explicados por la fuerza de lo que se entiende como justo, que por las explicaciones más ortodoxas de los economistas". Los elementos que determinan este salario real objetivo han sido sin embargo, vagos. Henry, Sawyer y Smith (1975), por ejemplo, postulan que este crece a una tasa constante. Taylor (1991) afirma que el nivel varía con el tiempo a la luz de posiciones cambiantes en la negociación, en la política del gobierno, y en la situación del empleo. Cripps y Godley (1976), no obstante, descartan toda influencia que el nivel de empleo pueda tener sobre el salario real objetivo. No cabe duda que explicaciones más firmes de cómo se forma T deben ser avanzadas si es que se quiere dar a tal hipótesis mayor credibilidad y atractivo.

El coeficiente de poder de negociación σ , ai igual que en Rosenberg y Weisskopf (1980), refleja el poder relativo del sector laboral. Kotz (1982) al hablar de poder laboral (concepto análogo al usado aquí para σ), lo hace depender de tres elementos: a) el nivel de organización del sector laboral, b) el papel que juega el Estado en el conflicto económico, y c) el alcance del nivel de desempleo. Rowthorn (1977) es mucho más ortodoxo al apelar exclusivamente al supuesto impacto disciplinario que el desempleo tiene sobre la posición de negociación de los trabajadores. En vista de que es precisamente el nivel de desempleo de las anteriores variables la única sensible a las variaciones del producto, trataremos de poner especial atención a esta por un instante.

Kotz y Rowthorn (y los economistas de inspiración marxista en general) coinciden con la visión bastante ortodoxa de que una caída en el nivel de producto que resulte en un excedente mayor de trabajo (o ejército de reserva) causa, en consecuencia, un debilitamiento de la posición negociadora del sector laboral. Este argumento, sin embargo, ignora el hecho de que las empresas pueden acceder con mayor probabilidad a las demandas de los trabajadores, cuando perciben mayor facilidad de incrementar los precios. De ahí hay sólo un paso para afirmar que el incremento de poder de mercado que experimentan las firmas oligopólicas durante un periodo recesionario puede más que neutralizar la posible pérdida de poder de negociación laboral causada por el ejército de reserva. El mercado de trabajo no se regula por sí mismo pues en parte está sujeto a lo que acontece en el mercado de productos.

Tomando en consideración esta perspectiva del asunto, nos parece más pertinente asumir que el efecto neto que el desempleo tiene sobre el poder de negociación relativo de la clase trabajadora es posiblemente nulo. Esta hipótesis es confirmada para los Estados Unidos en un estudio empírico de Hamermesh (1972), donde encuentra evidencia que muestra que, en industrias concentradas, la tasa de incremento de los salarios monetarios es relativamente insensible a los niveles de desempleo. Henry, Sawyer y Smith (1976) y Arestis (1986) confirman esta misma hipótesis para el Reino Unido, al no encontrar soporte empírico para establecer una relación inversa entre los salarios monetarios y el nivel de desempleo.

Los factores que afectan la demanda por salarios monetarios y que hemos señalado en la discusión precedente, ayudan a ilustrar como aparece o se amplía la brecha de aspiraciones del sector laboral. En primer lugar los trabajadores compararán el salario real vigente con el salario real objetivo. Esa razón $T/(w_{t-1}/P_{t-1})$ es llamada "el factor de aspiración del salario real". Si durante el período t los trabajadores esperan inflación nula, obviamente la brecha de aspiraciones de los trabajadores será exactamente igual al factor de aspiración del salario real. Pero si la inflación esperada en el período t es no nula, el factor de aspiración del salario real debe ser corregido por el "factor de inflación esperada" (P^e/P_{t-1}). De esa forma la brecha de aspiraciones de los trabajadores responde a la expresión:

$$A_w = \frac{T}{(w_{t-1} / P_{t-1}) P_{t-2}} \quad (17)$$

4. Dinámica del conflicto

Todo el material precedente se ha limitado a describir en una forma simple cómo se determinan los precios y los salarios en una economía dominada por industrias oligopólicas y un sector laboral organizado. De algún modo la descripción ha servido para determinar cómo un periodo de recesión afecta las decisiones de precios de estos dos tipos sustanciales de agentes económicos. En principio el "slump" puede resultar en un incremento de precios como una vía que encuentran las empresas para restaurar ciertos niveles de rentabilidad deseados. Sin embargo, y como se ha mencionado anteriormente, los cambios distributivos que produce la recesión no es condición suficiente para desatar un proceso dinámico en espiral, es preciso adicionalmente que el o los grupos económicos afectados reaccionen a los eventos. El aumento inicial en los precios victimiza a los asalariados, quienes en rondas posteriores demandarán compensaciones a fin de cerrar su brecha de aspiraciones, el éxito o el fracaso de tales demandas dependerá lógicamente de la habilidad que tengan los trabajadores de actuar para satisfacer sus aspiraciones. Un aumento en los salarios nominales eleva los

costos medios de las empresas a nivel de toda la economía, lo que coloca a las empresas en la situación de nuevamente elevar sus precios para mantener su rentabilidad deseada. Este proceso se perpetúa con la posibilidad de degenerar en ajustes o soluciones dinámicas de todo tipo.

Una forma de explorar el proceso de ajuste precio-salario que genera una contracción del producto es empleando un simple experimento de simulación. Entre otras cosas, un test de simulación puede ayudarnos a determinar la senda que toma la inflación de precios. Las ecuaciones (14) y (16) determinan la dinámica de ese proceso de ajuste. De esa forma, dados valores iniciales para las variables exógenas se puede, por medio de un proceso iterativo, encontrar valores para las variables endógenas en el transcurso del tiempo.

Los detalles del modelo están resumidos en el cuadro No.1 en el cual se listan además los valores iniciales de las variables exógenas, las variables endógenas y la estructura misma del modelo. Una variable de control, el coeficiente de poder de negociación laboral, se usa con objeto de explorar algunos posibles escenarios.

Cuadro 1	
Variables-exógenas-valores iniciales π^d (tasa deseada de beneficio) = 0,1 K_0 (stock de capital de la firma oligopolística) = 900 q = (nivel de producto) = 30 u = (costos medios fijos) = 1 w_{t-1} (tasa de salarios corriente en el momento t) = 10 L/q (relación trabajo-producto) = 0,2 T (tasa de salario real objetivo) = 1,67	Variables endógenas P (nivel de precios en el momento t) P^e (nivel de precios esperado en el tiempo t) v (costos medios directos) w (tasa de salario monetario en el momento t) Ω (tasa de inflación de precios)
Estructura del Modelo $P = \pi_0 K_0 / q + u + v$ $v = w_{t-1} (L/q)$ $w = \sigma w_{t-1} [T / (w_{t-1} / P_{t-1})] (P_{t-1} / P_{t-2})$ $P^e = P_{t-1} (1 + \Omega)$ $\Omega = (P_{t-1} - P_{t-2}) / P_{t-1}$	Variable de Control σ (poder de negociación del sector laboral) = 0,75; 1; 1,5

Antes de considerar la respuesta simulada de los precios y salarios a caídas del producto global es útil establecer algunos supuestos adicionales sobre los cuales se sostiene el modelo del cuadro No. 1 y que conforman el

sistema de restricciones del modelo. En primer lugar, es preciso notar que los costos medios o unitarios han sido separados en dos componentes: los costos unitarios directos v , y los costos fijos u . Por simplicidad, los costos unitarios directos consisten solamente en insumos de factor trabajo. El coeficiente trabajo-producto L/q es siempre constante independientemente del nivel de producto, una característica habitualmente asumida por los post-keynesianos para explicar la horizontalidad de la curva de costo unitario directo.⁸ En segundo lugar, el nivel de precios esperado a prevalecer en el período t se supone depende de un proceso simple de formación de expectativas adaptativas. Tercero, los precios son ajustados instantáneamente, en tanto que los asalariados esperan hasta el final del período para negociar nuevos contratos. Finalmente, suponemos que la inflación de precios y salarios se encuentran inicialmente en valores estacionarios.

En principio, una recesión disminuye la rentabilidad de las empresas. A efectos de nuestra simulación hemos considerado que el producto se contrae en un tercio de su valor inicial (de 30 a 20), resultando en un incremento de los costos fijos unitarios de 1 a 2 unidades monetarias. Como consecuencia (y dados los precios corrientes) la tasa de beneficio efectiva toma un valor de 0,04; sin embargo, con el correr del tiempo el líder de precios restaura su rentabilidad inicial a 0,1 en virtud de la facilidad que da la elevación de barreras de disminuir la competencia potencial una vez que el producto disminuye.

Bajo tres escenarios examinamos la espiral precio-salarios y la evolución en particular de la inflación de precios. Los escenarios están basados en diferentes supuestos en torno al valor del coeficiente de poder de negociación laboral. Para valores $\sigma = (0,75; 1; \text{ y } 1,5)$ la figura 2 traza la senda para la inflación de precios. Es fácil observar que, independientemente del valor del coeficiente de negociación la inflación de precios siempre converge a su valor inicial. El tiempo de convergencia se incrementa no obstante en la medida en que σ toma valores mayores.

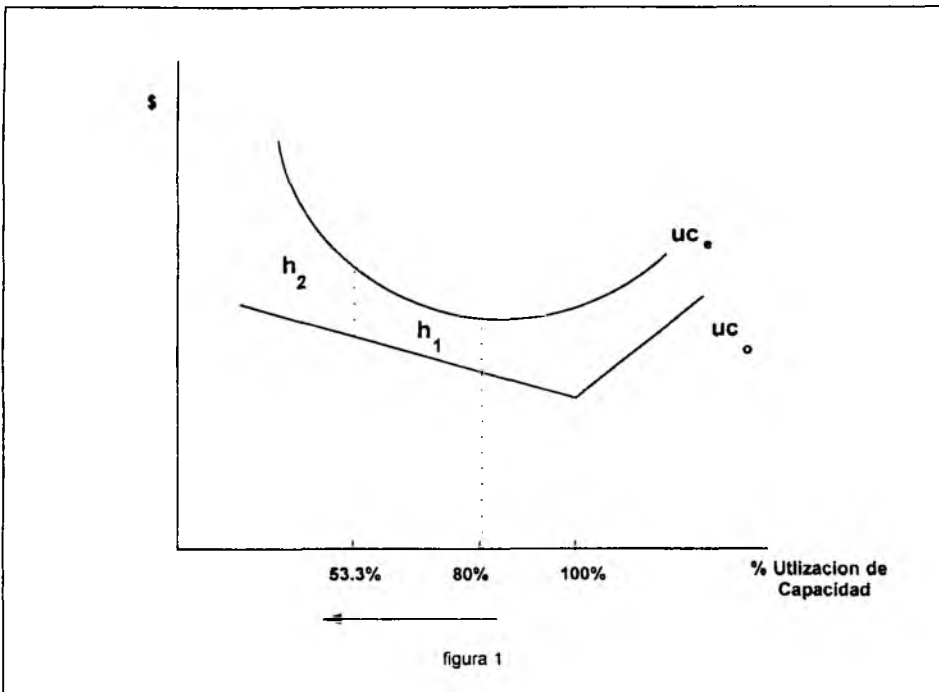
5. Conclusiones

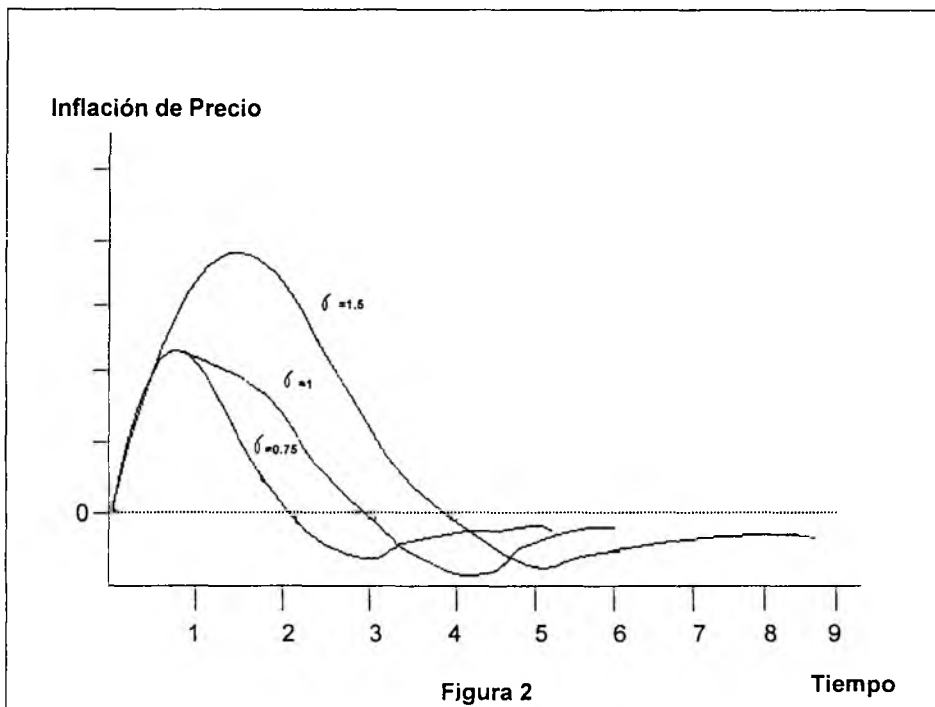
Hemos mostrado que el marco que explica la inflación como resultado de conflictos distributivos es también apropiado para explicar la simultaneidad entre estancamiento e inflación. Las recesiones pueden en efecto activar un proceso inflacionario, una vez que la competencia potencial es disminuida como consecuencia de las diferencias absolutas de costos entre el líder de precios y los entrantes potenciales. El proceso se continúa como resultado de las posiciones inestables en la distribución del ingreso entre trabajadores y

⁸ Lee (1986) ha criticado el supuesto de una curva de costos unitarios constante afirmando la ambigüedad en la evidencia empírica y el hecho de que los segmentos de planta al interior de las firmas oligopólicas no son idénticos.

empresas. Los trabajadores en particular cerrarán la brecha entre sus ingresos nominales esperados y sus ingresos efectivos dependiendo del grado de poder de negociación que detenten. Este último depende en gran medida de la situación de poder de mercado que exista en el mercado de bienes. La habilidad de los trabajadores para actuar sobre sus aspiraciones y el salario nominal no son afectados por el nivel de desempleo.

El modelo que hemos presentado describe a los líderes de precios y a los trabajadores organizados como agentes que determinan sus precios nominales; en tanto los primeros toman en consideración una tasa deseada de beneficio, y los segundos formulan un salario real objetivo. Las participaciones en el ingreso de estos dos grupos representativos son una consecuencia del poder de mercado relativo de cada grupo y no un objetivo pre-determinado susceptible de ser monitoreado (como la mayoría de los modelos de inflación por conflicto, asumen). Nuestro simple modelo de simulación muestra cómo la contracción en el producto genera un proceso inflacionario sostenido cuya senda converge hacia algún valor inicial, pero cuya duración depende del poder de negociación que posea el sector laboral.





Bibliografía

- Arestis, P. (1986). "Wages and prices in the U.K.: the post-keynesian view", *Journal of Post Keynesian Economics* 8, 339-358.
- Aujac, H. (1954). "Inflation as the monetary consequence of the behaviour of social groups: a working hypothesis", *International Economic Papers* 4, 109-123.
- Blair, J (1959). "Administered prices: A phenomenon in search of a theory". *American Economic Review* 49, 431-450.
- Burdekin, R. and Burkett, P. (1989). "Conflicting claims as a source of inflationary credit expansion in the U.S. economy". *The Manchester School of Economics and Social Studies* 57, 213-234.
- Burns, T, de Ville, P. and Flam, H. (1987). "Inflation and distributional struggles in capitalist economies". *International Social Studies Journal* 38, (3)
- Cowling, k. (1983). Excess capacity and the degree of collusion. *The Manchester School of Economics and Social Studies* 51, 341-359.
- Cripps, F. and Godley, W. (1976). "A formal analysis of the cambridge policy group model". *Economica* 42, 335-348.
- Dalziel, P. (1990). "Market Power, Inflation and income policies". *Journal of Post Keynesian Economics* 12, 424-438.
- Eckstein, O. (1964). "The Theory of wage-price process in modern industry". *Review of Economics and Statistics* 31, 267-86
- Eckstein, O. and Fromm, G. (1968). "The price equation". *American Economic Review* 58, 159-183.
- Eichner, A. (1976). *The Megacorp and Oligopoly*. Armork, New York: M.E. Sharpe.
- Hamermesh, D. (1972). "Market power and wage inflation". *Southern Economic Journal* 39, 204-212.
- Henry, S. , Sawyer, M., and Smith, P. (1976). "Models of inflation in the United Kingdom: an evaluation". *National Institute Economic Review* 77, 60-71.

- Hirsch, F. (1978). "The ideological underlay of inflation". En Hirsch F., and Goldthorpe, J., editors, *The Political Economy of Inflation*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Issac, A. (1991). "Economic stabilization and money supply endogeneity in a conflicting claims environment". *Journal of Post Keynesian Economics* 14, 93-110.
- Kalecki, M. (1954). *Theory of Economic Dynamics*, London: Allen and Unwin.
- Kalecki, M. (1971). *Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge, M.A: Cambridge University Press.
- Kaplan, A. Diriam J. y Lanzillotti, R. (1958). *Pricing in Big Business*, Washington D.C.: The Brookings Institution.
- Kotz, D. (1982). "Monopoly, inflation and economic crisis". *Review of Radical Political Economics* 14, 4-17
- Kotz, D. (1987). "Radical theories of inflation". En URPE, editor, *The Imperiled Economy- Book I*, New York: Union for Radical Political Economics.
- Lanzillotti, R. (1958). "Pricing objectives in large companies". *American Economic Review*. 48, 921-40.
- Lee, F. (1986). "Post keynesian view of average direct costs: a critical evaluation of the theory and the empirical evidence". *Journal of Post Keynesian Economics* 8, 400-424.
- Means, G. (1962). *Pricing power and public interest*. Nueva York: Harper & Row Publishers
- Means, G. et. al. (1975). *The Roots of Inflation*. Nueva York: Burt Franklin.
- Panic, M. (1976). "The inevitable inflation". *Lloyds Bank Review* . No. 121.
- Panic, M. (1978). The origin of increasing inflationary tendencies in contemporary society. In Hirsch, F: y Goldthorpe, J. editors, *The Political Economy of Inflation*. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press.
- Rapping, L (1979). The Domestic and International Aspect of Structural Inflation, in Rapping, L., *International Reorganization and the American Economic Policy*. Nueva York: Nueva York University Press.
- Rosenberg, S. and Weisskopf, T. (1980). A Conflict Model of Inflation Applied to the Postwar. U.S. Economy. Working Paper. University of California, Davis.
- Rosenberg, S. y Weisskopf, T. (1981). A conflict Theory Approach to Inflation in the Postwar U.S. economy. *American Economic -Review* 71, 42-47.
- Rowthorn, R. (1977). Conflict, Inflation and Money. *Cambridge Journal of Economics* 1, 215-39.
- Sawyer, M. (1982). Collective bargaining, oligopoly and macroeconomics. *Oxford Economic Papers* 34, 428-448.
- Sarantis, Nicholas. (1991). Conflict and inflation in Industrial Countries. *International Review of Applied Economics* 5, 155-169 .
- Sherperd, William. (1985). *The Economics of Industrial Organization*. Prentice-Hall, Inc., Englewood, Nueva Jersey.
- Stiglitz, Joshpe. (1984). Price rigidities and market structure. *American Economic Review* 74, 350-55.
- Sylos Labini, P. (1984). The theory of prices in oligopoly and the theory of growth. In Sylos Labini, P. *The Forces of Economics Growth*. Cambridge. MA: The MIT Press.
- Scitovsky, T. (1978). Market power and inflation. *Economica* 45, 221-233.
- Taylor, Lance. (1991). *Income Distribution, Inflation, and Growth*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Tran, D. (1987). A Conflict model of stagflation. *Eastern Economic Journal* 13, 7-18.
- Watchel, H. and Adelsheim, P. (1977). "How recession feeds inflation: price markups in a concentrated economy". *Challenge* 20, 6-13.

COMPORTAMIENTO HIPERINFLACIONARIO: EL ESPEJO BOLIVIANO

Frank Gómez d'H

Investigador del Instituto de Urbanismo, UCV

Los pueblos que olviden su historia están condenados a repetirla
Cornelio Térito

RESUMEN

Este trabajo apunta a explicar la hiperinflación como una forma extrema de ejecutar la política monetaria, para financiar el gasto del gobierno. El trabajo se basa en los datos obtenidos en relación a la reciente experiencia vivida por Bolivia entre mayo de 1984 y marzo de 1986, los resultados obtenidos corresponden a las estimaciones basadas en la ecuación de comportamiento de Cagan y a partir de los mismos se desarrollan distintos escenarios para describir la relación entre inflación y tasa de crecimiento del dinero, según distintos patrones de ejecución en la creación de dinero. Los resultados muestran que de haberse seguido un patrón consecuente en la determinación de las cantidades de dinero a emitir la tasa de inflación se hubiese estabilizado, evitando así los perjuicios ocasionados por las violentas oscilaciones en los saldos reales.

PALABRAS CLAVES: política monetaria; inflación; Bolivia.

El estudio de las hiperinflaciones, parte del supuesto de que las relaciones entre los factores monetarios durante estos procesos, pueden estudiarse virtualmente aislados del sector real de la economía, de ahí surge un interés especial por el estudio de estos casos que se transforman en un laboratorio de Política Monetaria.

Entre los casos de alta inflación e hiperinflación ocurridos a partir de los años cincuenta, el proceso experimentado por Bolivia despierta nuestro particular interés por dos razones básicas: primeramente su magnitud fue la más espectacular de todas las del período definido, y en segundo lugar las características de la estructura fiscal de Bolivia presenta amplias similitudes con las de Venezuela.

Los ingresos públicos bolivianos se basan en el monopolio estatal de las minas de estaño y los campos de gas, los cuales son básicamente exportados por empresas del Estado. Desde el inicio de la década de los ochenta, la disminución en los precios de estos productos vinieron afectando la capacidad de pago del gobierno boliviano, que desde la década de los sesenta había venido endeudándose en el exterior para financiar sus desequilibrios fiscales. El inicio de la crisis mundial de la deuda, a raíz de la moratoria mexicana y la reducción en la capacidad de pago originada por la caída en los precios de

exportación, causó un repentino cese en el flujo de recursos de financiamiento externo, el cual fue sustituido con financiamiento interno y cuando éste se agotó fue sustituido por financiamiento del Banco Central que, bajo las circunstancias imperantes en Bolivia, generó el proceso hiperinflacionario.

Bajo el actual escenario de crisis en las finanzas públicas nacionales, Venezuela parece haber comenzado a transitar por el camino que va del populismo a la hiperinflación, sin embargo la magnitud de las exportaciones petroleras y los planes de expansión relacionados con esa industria, nos permiten justificar la confianza en lo improbable de un evento de este tipo en nuestra nación.

En la primera parte del artículo se relata el comportamiento de algunos indicadores macroeconómicos y las distintas tentativas de ajuste realizadas en el período iniciado en 1952 hasta el primer trimestre de 1986, cuando se puede considerar finalmente controlada la hiperinflación. Seguidamente se verifican las características de la hiperinflación boliviana a la luz del modelo planteado originalmente por Cagan en 1956 para las hiperinflaciones europeas. En la tercera parte analizamos la relación entre incremento en la cantidad de dinero e inflación, bajo el escenario de formación de expectativas de forma adaptativa y comparamos los resultados con los obtenidos en la siguiente parte al sustituir la formación de expectativas de tipo adaptativa por otra de tipo racional. En la quinta parte sugerimos la introducción de una regla monetaria de financiamiento y sus resultados.

El proceso boliviano, 1952 hasta 1986

Un aspecto curioso de la hiperinflación boliviana fue que el presidente Hernán Siles Zuazo, bajo cuyo mandato la hiperinflación de los años 1984-1985 llegó a su apogeo, es el mismo que treinta años antes había logrado detener la *Gran Inflación* de 1952-1956; que paradójicamente se había iniciado en el mandato de Víctor Paz Estenssoro, el mismo que logró detener la hiperinflación de 1984-1985.

La hiperinflación de los ochenta tiene sus orígenes cuando el Movimiento Nacional Revolucionario de Víctor Paz Estenssoro llegó al poder en 1952. El proyecto del MNR de acelerar el crecimiento de la economía y reducir la pobreza tropezó inmediatamente con la insuficiencia de recursos reales y ante la apremiante necesidad de recursos, el Banco Central incrementó continuamente el monto de los adelantos al gobierno haciendo crecer la inflación de un 20% antes de la llegada del MNR hasta un 100% en 1953, 124% en 1954 y, casi 180% en 1956.

Esta situación provocó que el gobierno norteamericano enviase una delegación encabezada por George J. Eder para estudiar las reformas necesarias a fin de solucionar la crisis inflacionaria. Eder presentó un informe

en el cual diagnosticaba que la causa de la inflación era el crónico déficit presupuestario apoyado por los adelantos del Banco Central, para lo cual proponía básicamente los lineamientos de lo que actualmente llamamos un programa de ajustes ortodoxo: reducción de los gastos, una reforma monetaria que impidiese la emisión inorgánica de dinero, implementación de un programa impositivo extensivo y una liberación de los diversos sectores de la economía que se hallaban bajo control del Estado. En un primer momento el gobierno de Hernán Siles Zuazo, que había sustituido a Paz Estenssoro, rechazó las recomendaciones del informe Eder por cuanto suponía una pérdida de poder para el gobierno y por la dificultad de transitar el período de ajustes. Ante esta eventualidad y a fin de facilitar la transición de la economía boliviana mientras se producían las reformas legislativas, el gobierno norteamericano facilitó un fondo de ayuda económica que en su primer año alcanzó el 40% de la recaudación presupuestaria. Por desgracia para Bolivia esas reformas nunca se concretaron y la ayuda norteamericana se transformó en un medio de vida, hasta el punto de que en 1964 la ayuda norteamericana representó el 66% del financiamiento total del presupuesto.

A principios de los años setenta el gobierno norteamericano redujo el monto de su ayuda a Bolivia y los distintos gobiernos bolivianos que se sucedían a una velocidad pasmosa recurrieron a los préstamos externos con el propósito de alimentar sus déficits presupuestarios. Cuando a principios de los ochenta hizo su aparición la crisis mundial de la deuda y los créditos externos a Bolivia fueron cortados, se revirtió la dirección de los flujos de capital. Entonces la insuficiencia fiscal se hizo más notoria y se aceleró la inflación. Ante este crítico panorama en 1982 se eligió como presidente a Hernán Siles Zuazo.

Uno de los elementos más interesantes de la hiperinflación boliviana fue la grave inestabilidad política que sufrió el país, debido al carrusel sin fin de gobiernos militares que dominó Bolivia hasta 1982, adicionalmente durante el gobierno de Siles Zuazo hubo no menos de siete ministros de Economía y otros tantos presidentes del Banco Central, además de numerosas huelgas que afectaron terriblemente la elaboración de políticas.

Habida cuenta de las características de la economía boliviana, el principal demandante de recursos externos era el sector público y éste era quien concentraba el grueso de la deuda y también fue el más afectado por la crisis que heredó Siles Zuazo de los militares. El gobierno afrontó la situación con una sustitución de financiamiento externo con financiamiento interno, en los primeros meses del gobierno se inició el primer programa de estabilización que fue de tipo heterodoxo; este programa se derrumbó con notable rapidez hasta alcanzar 68% de inflación en el mes de abril de 1983. Las características de este primer programa se resumen en:

1. Devaluación del tipo de cambio nominal en un 78% y retorno al tipo de cambio fijo con control de cambios.
2. Elevación del precio de los bienes y servicios públicos.
3. Controles de precios para una serie de bienes y servicios considerados esenciales y a las tasas de interés.
4. Conversión forzosa de los contratos en divisas entre los residentes bolivianos.
5. Introducción de la indización salarial por medio de un *detonador* de los ajustes salariales, que fue fijado en 40%.

Es importante señalar que este fue el primero de por lo menos seis frustrados intentos de estabilización hasta el programa de agosto de 1985, que finalmente alcanzó tal objetivo. A medida que se sucedían cada uno de estos intentos, iban acentuándose cada vez más los perfiles ortodoxos de estos planes mientras se diluían los componentes heterodoxos de los mismos. Esta serie de esfuerzos heterodoxos fue la que causó el patrón extremadamente volátil de la hiperinflación boliviana.

Cada uno de estos paquetes presentaba tendencias liberalizadoras de los mercados en magnitud creciente, pero manteniendo el rígido control estatal del mercado cambiario; dentro de estos paquetes merecen atención especial el de abril de 1984 y el de febrero de 1985, que fracasaron ante las huelgas generales organizadas por la Confederación de Trabajadores Bolivianos.¹

A raíz de esta serie de fracasos el presidente Siles Zuazo decidió convocar a elecciones anticipadas en 1984, en las cuales surgió triunfador el candidato de centro derecha Víctor Paz Estenssoro, quien en agosto de 1985 en un ambiente ya maduro para un nuevo programa de estabilización económica (aún pagando el gran costo social de una profunda recesión). Este programa de estabilización conocido como *nueva política económica*, fue enunciado por el Decreto Supremo 21.060, apenas tres semanas después de haber tomado posesión de la presidencia. En este plan pueden distinguirse los siguientes rasgos fundamentales:

¹ Todavía permanecen frescas en la memoria del autor las escenas transmitidas en los noticieros internacionales de la época, de las marchas de protesta de los mineros, los cuales desfilaban arrojando cartuchos de dinamita a su paso por las principales calles de La Paz y Santa Cruz.

La Reforma Fiscal

Consistió en una elevación del precio de los bienes y servicios de origen público, los cuales para evitar rezagos con respecto a la inflación fueron indizados al dólar. De particular importancia fue la elevación del precio de la gasolina, que se hallaba muy por debajo de los niveles internacionales, hasta niveles ligeramente superiores a los internacionales.

Adicionalmente se congelaron los salarios del sector público a sus niveles nominales de antes de la estabilización para conseguir el retiro voluntario de los empleados y por otra parte hubo una reducción forzosa de parte del gobierno que consiguió reducir, para marzo de 1987, el empleo público en un 10%.

Unificación del tipo de cambio

Mediante la aplicación de un sistema de subasta pública abierta, que proporciona una flotación sucia debido a que el Banco Central suministra una cantidad que permanece desconocida para los demandantes.

Un programa de liberación de la economía

El cual consistió en la eliminación de cualquier tope máximo o mínimo a los precios de los bienes y servicios, mientras en el área financiera se permitió a la banca local el financiamiento y depósito de cuentas en dólares. Además, se dio una reforma en el mercado laboral permitiendo la libre fluctuación de los salarios.

Fijación de anclas nominales a la inflación

Siguiendo la concepción de crear múltiples anclas nominales a la inflación,² se procedió a fijar la inflación por medio de:

→ EL TIPO DE CAMBIO, mediante el establecimiento explícito de un tipo de cambio real único y flexible como lo establecía el DS21.060.

→ EMISIÓN DE DINERO INORGÁNICO, mediante la instauración de una disciplina monetaria basada en el compromiso del gobierno de no recurrir a este tipo de financiamiento y el conocimiento por parte

² De esta forma el peso de la contención de la inflación no descansaba exclusivamente en una sola variable, como había ocurrido con la tasa de cambio, sino que se repartía entre la misma tasa de cambio, las reservas internacionales, las cuentas del gobierno, los distintos agregados monetarios, etc.

del público de la relación entre la tasa de crecimiento del dinero y la inflación.

→ LOS SALARIOS PÚBLICOS, que fueron rezagados intencionalmente con respecto a la inflación permitiendo que éstos quedaran notablemente por debajo de los salarios del sector privado, debido a que el público asumía la existencia de crecimiento de los salarios del sector público con los déficits fiscales. Adicionalmente se logró mediante esta represión salarial, una reducción voluntaria del empleo del sector público de hasta un 10% para 1987.

El panorama de lo que fueron los anteriores intentos de estabilización que forzó a varias conversiones de contratos indizados y en dólares, le dio al comportamiento de la demanda de saldos reales una característica de oscilación más violenta que a otras hiperinflaciones, sin embargo el patrón de descenso de los saldos reales durante la hiperinflación, unido a la fuerte recuperación de los mismos tras las reformas efectivas, permanece inalterado.

Características de la hiperinflación boliviana

Los modelos que describen el comportamiento hiperinflacionario se basan en la ecuación de comportamiento de la demanda de saldos reales planteada por Phillip Cagan hace 40 años, esta ecuación indicaba que la demanda de saldos reales venía determinada por el nivel de inflación que se esperaba prevaleciera en el siguiente período.

$$\frac{M_t^D}{P_t} = e^{-a \cdot \pi_t + \gamma + \varepsilon_t} \quad (\text{Eq. 1})$$

Donde M_t es la cantidad de dinero, P_t es el nivel de precios de la economía, a es un parámetro que representa la semielasticidad entre saldos reales e inflación esperada, π_t para el período t y γ corresponde al componente exógeno en la determinación de los saldos reales; ε_t representa los errores de estimación. Expresando mediante letras minúsculas los logaritmos naturales de las variables respectivas, reescribimos la ecuación anterior como:

$$m_t^D - p_t = -a \cdot \pi_t + \gamma + \varepsilon_t$$

El fundamento de esta ecuación simplificada venía dado por una característica intrínseca de las hiperinflaciones: para períodos de alta inflación el costo de mantener saldos por encima de los deseados es tan alto que el

ajuste se supone perfecto; de ahí la identidad en la determinación de los saldos reales entre los efectivos (observable) y los deseados (estimados).³

$$m^D/p = m/p$$

Para la determinación de la ecuación de Cagan debemos efectuar cálculos previos acerca del Índice de expectativas de inflación y, posteriormente substituir cada uno de los resultados en la formulación, para así determinar entonces el valor óptimo como aquél que maximice el R^2 de la ecuación de saldos reales.

$$\pi_t = \frac{1 - \lambda}{1 - \lambda \cdot L} \cdot X_t \quad (\text{Eq. 2})$$

Donde las expectativas de inflación se representan mediante el uso del operador de rezagos (L , lag-rezago)⁴, y corresponden a una media ponderada geoméricamente por el parámetro λ de las tasas de inflación (X_t) pasadas, el valor de este parámetro que se define entre 0 y 1, se puede determinar a partir de la definición diferencial original de Cagan donde este índice representa la velocidad de ajuste de las expectativas, mientras mayor es este parámetro los agentes concederán más importancia a los pasados valores de la inflación efectiva de los periodos pasados, por lo cual las expectativas se ajustan lentamente. En el caso contrario, las expectativas se ajustarán con mayor velocidad y los agentes sólo considerarán los más recientes valores.

Sustituimos entonces nuestra definición de las expectativas en la función de los saldos reales y procedemos a maximizar el coeficiente de ajuste R^2 para los valores de λ .

³ Donde la variación en los saldos reales efectivos será función de la diferencia entre el nivel deseado y el efectivo prevaeciente, y un coeficiente de ajuste ϕ , positivo y mayor que cero que refleja la velocidad de ajuste de los agente económicos.

$$\frac{d(m/p)}{dt} = \phi \cdot (m^D/p - m/p)$$

Bajo condiciones de hiperinflación suponemos que ϕ es tan grande que su inverso equivale a cero, tal que se asegura que siempre serán iguales los saldos efectivos y los deseados:

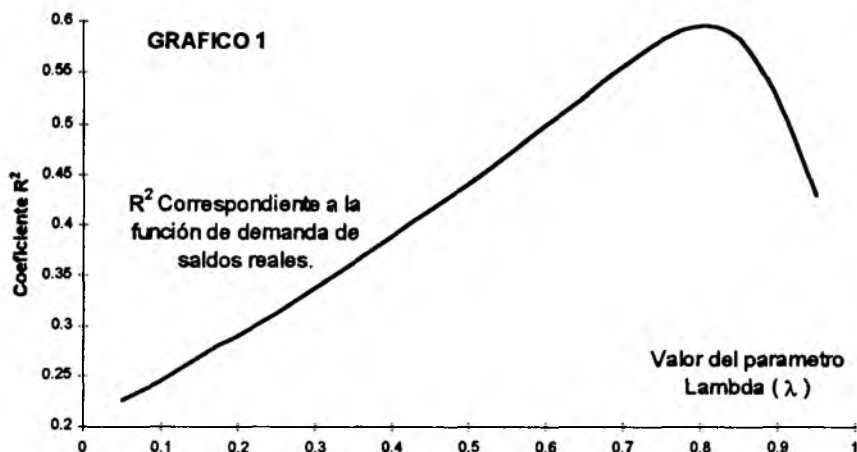
$$m^D/p = m/p + \frac{1}{\phi} \cdot \frac{d(m/p)}{dt}$$

$$m^D/p = m/p$$

⁴ Thomas J. Sargent, *Macroeconomics Theory*, Chap.IX, 1979.

$$m_t - p_t = -\alpha \cdot \frac{1 - \lambda}{1 - \lambda \cdot L} \cdot X_t + \gamma + \varepsilon_t \quad (\text{Eq.3})$$

$R^2 = f(\lambda)$ se maximiza cuando $R^2(\bar{\lambda})' = 0$ y $R^2(\bar{\lambda})'' < 0$, para $\lambda = \bar{\lambda}$



Fuente: cálculos propios

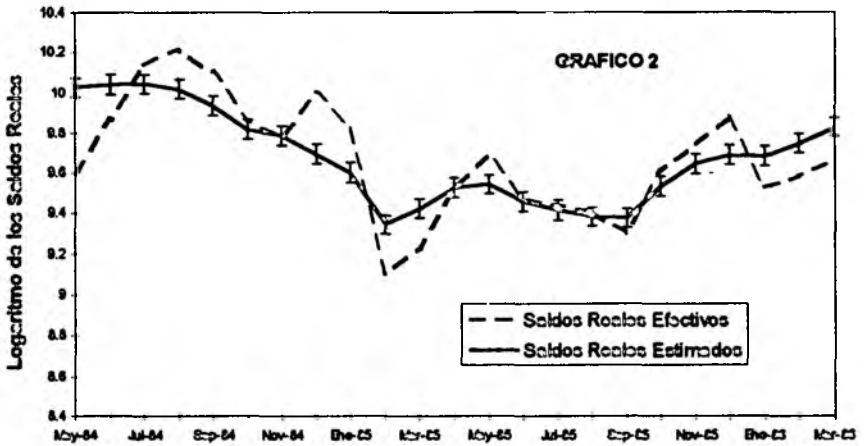
Mediante las operaciones apropiadas determinamos que el R^2 de la función se maximiza cuando λ es igual a 0.80743 y los estadígrafos de esta solución corresponden a:

	<i>Coefficients</i>	<i>tandard Error</i>	<i>t Stat</i>
Intercept	10.16249569	0.089711308	113.2799858
Expectatives	-1.81768504	0.304350465	-5.972341917

<i>Regression Statistics</i>	
R Square	0.629426
Adjusted R Square	0.61178
Standard Error	0.180923
Observations	23

Podemos observar que la función ajustada tiene un comportamiento más amortiguado que la observada, esto se debe a la utilización de un promedio móvil en lugar de la inflación efectiva, por otra parte debemos observar que la ausencia de elementos como un

índice de salarios o riqueza y la participación de un elemento financiero restan poder de predicción al modelo, sin embargo, la intención del modelo no es obtener predicciones, sino determinar la importancia de las expectativas en los ajustes de los saldos reales y confirmar su preeminencia en la determinación de los mismos.



Fuente: cálculos propios y Banco Central de Bolivia

Una vez determinado que los resultados de la regresión no son espurios⁵ y por tanto, verificando la corrección de los coeficientes α y λ , podemos continuar el análisis de las características de los procesos hiperinflacionarios y la relación entre la tasa de inflación y la tasa de crecimiento del dinero.

Comportamiento de las hiperinflaciones

Regresando al escenario planteado, procedemos a buscar su solución expresando logarítmicamente la ecuación de saldos reales y tomando su primera diferencia, podemos definir entonces la tasa de creación de dinero de equilibrio para un nivel dado de inflación como:

$$m_t - p_t = -\alpha \cdot \pi_t$$

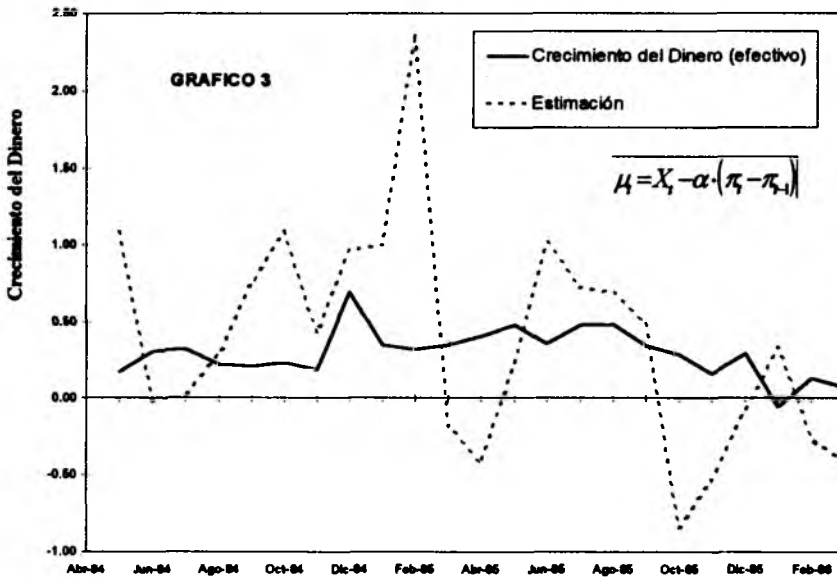
$$\underbrace{m_t - m_{t-1}}_{\mu} - \underbrace{p_t - p_{t-1}}_{X_t} = -\alpha (\pi_t - \pi_{t-1})$$

μ_t y X_t , Incremento porcentual de M_t y P_t , respectivamente.

$$\mu_t = X_t - \alpha \cdot (\pi_t - \pi_{t-1}) \quad (\text{Eq.4})$$

⁵ En referencia al análisis de los residuos podemos determinar que éstos tienen un comportamiento que los define como $I(0)$, pese a no haber podido determinarse el orden de integración de las variables dependiente e independiente debido a sus formas funcionales. Sin embargo, en función del estudio de los residuos obtenidos por la regresión, podemos asumir que el orden de integración de ambas variables será el mismo si existe al menos un vector de cointegración debido a :

$$\Gamma_1 \cdot Y_{1,t} | I(n) - \Gamma_2 \cdot Y_{2,t} | I(n) = \varepsilon_t | I(0)$$



Fuente: cálculos propios

Contrariamente a lo que se podría suponer durante el proceso hiperinflacionario en Bolivia y bajo el supuesto de expectativas adaptativas, las cantidades de dinero emitida, por el gobierno fueron menores a las que correspondían para los niveles de inflación esperada, determinadas por la regresión muestral representados por la línea punteada. Lo cual nos lleva a la conclusión de que solamente durante dos breves períodos (jun-jul-1984 y mar-may-1985) el gobierno boliviano obtuvo ingresos, mediante la emisión de dinero superiores a los correspondientes para los niveles de inflación que prevalecieron durante la hiperinflación. A partir de la consabida tendencia a la recuperación de los mismos durante la fase posterior a estos procesos, una vez iniciada la reforma de septiembre de 1985 se inició una recuperación de los saldos reales (ver gráfico 2, saldos reales) que se tradujo en una recaudación mayor de parte del gobierno. El brote inflacionario ocurrido entre enero y febrero de 1986 se tradujo en una breve caída de los saldos reales y un descenso en la recaudación del gobierno por vía monetaria, que fueron corregidos inmediatamente en los primeros meses de 1986, permitiendo mantener la continuidad en la recuperación de los saldos reales.

En cuanto la descripción de la relación de más interés que refleje la causalidad de $\{m\}$ sobre $\{X\}$, el mecanismo de expectativas adaptativas no parece soportar una definición lineal que permita reflejar con relativa simplicidad el proceso.

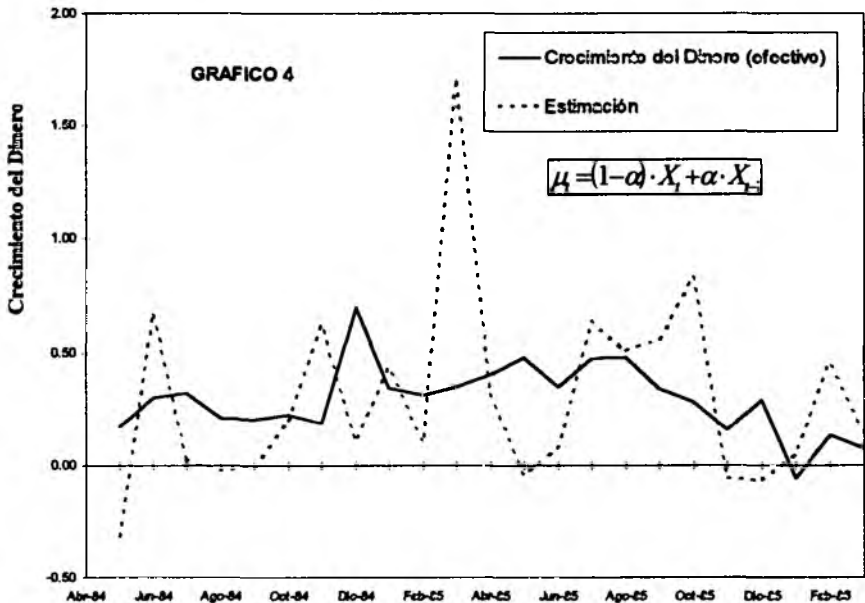
Un cambio en la formación de expectativas

En esta sección introducimos el elemento de las expectativas racionales en el sentido de Muth (1961), pero sin las características estocásticas propias del planteamiento original. Sustituyendo el supuesto de expectativas adaptativas original por uno de expectativas racionales, donde la tasa de inflación para el periodo t corresponde a las expectativas formadas en relación a la información disponible en el periodo t , más un componente de error de estimación distribuido normalmente para ese periodo, η_t .

$$\pi_t = \frac{1-\lambda}{1-\lambda \cdot L} \cdot X_t \quad \Rightarrow \quad X_t = \pi_t + \eta_t \quad \text{donde } \pi_t = E(X_t | I_{t-1})$$

Procediendo a sustituir la formulación original de expectativas en la relación entre inflación y tasa de crecimiento del dinero, obtenemos la solución para m_t como un sistema en diferencias uniecuacional de primer grado.

$$\mu_t = (1-\alpha) \cdot X_t + \alpha \cdot X_{t-1} - \alpha \cdot (\eta_t - \eta_{t-1})$$



La introducción del elemento de expectativas racionales confirma la hipótesis de que a lo largo del período el financiamiento monetario positivo en términos reales ocurrió sólo de forma eventual. El proceso de los meses finales se representa en el escenario de expectativas racionales con una notable diferencia. Remitiéndonos a la ecuación de comportamiento de los saldos reales observamos que el crecimiento de los saldos reales efectivos

fue menor que el estimado, para estos meses finales, debido al rebrote inflacionario que bajo la luz de las expectativas racionales hace más sensible la variación del índice de expectativas ante choques específicos o nueva información, que el procedimiento de promedios móviles de la formación de expectativas por adaptación; lo que genera una recuperación más lenta de la prevista en la demanda de saldos reales ajustada.

A partir de esta ecuación podemos hallar la solución general del modelo y la trayectoria temporal de la inflación X_t , pudiendo entonces determinar las condiciones de estabilidad de la demanda de dinero ante un shock específico en la tasa de creación de dinero.

$$X_t = \underbrace{\frac{-1}{1-a} \cdot \sum_{i=0}^t \left(\frac{-a}{1-a}\right)^i \cdot \mu_{t-i} + \sum_{i=0}^t \left(\frac{-a}{1-a}\right)^{t-i} \cdot (\eta_{t-i} - \eta_{t-i-1})}_{\text{Solución Particular}} + \underbrace{\left(\frac{-a}{1-a}\right)^t \cdot \left[C - \frac{-1}{1-a} \cdot \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{-a}{1-a}\right)^i \cdot \mu_{t-i} \right]}_{\text{Solución General}} \quad \text{SHOCK INICIAL EN LA TASA DE DINERO}$$

(Eq.6)

A primera vista debemos observar que la solución no es estable debido a que $a/1-a$ es mayor que la unidad en módulo (-2.223), por lo cual la solución general será oscilatoria explosiva, si establecemos como nuestro momento cero a mayo de 1984 determinamos que el valor del shock inicial corresponde a 0.602335; lo que confirma la inestabilidad del modelo.⁶ La solución particular corresponde una media ponderada de los valores pasados de m_t y sus errores (η_t), sin embargo debido a que $a/1-a$ es mayor que 1 la solución particular implica que mientras más lejanos en el tiempo sean los valores de m_t , mayor ponderación recibirán, lo cual carece de sentido económico. Debido a lo cual debemos realizar operaciones sobre el polinomio que contiene el operador de rezago e imponer restricciones a la constante para obtener una solución particular estable.

$$X_t = \frac{-1}{1-a} \cdot \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{1-a}\right)^{t+i} \cdot \mu_{t+i} + \underbrace{\sum_{i=1}^{\infty} \left(\frac{1}{1-a}\right)^i \cdot (\eta_{t+i} - \eta_{t+i-1})}_{\text{Como } E(\eta_{t+n} | I_t) = 0} + C \cdot \left(\frac{-a}{1-a}\right)^t$$

$$X_t = \frac{-1}{1-a} \cdot \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{1-a}\right)^{t+i} \cdot \mu_{t+i} + C \cdot \left(\frac{-a}{1-a}\right)^t + \eta_t$$

⁶ Para obtener una solución estable la condición requerida implica que el shock inicial debe ser igual a cero.

De esta forma la solución particular corresponderá a una media ponderada de los valores futuros de m_t y el error de estimación de inflación para ese período en la cual los valores más cercanos en el tiempo reciben mayor ponderación; por lo que el razonamiento de las expectativas racionales ajusta perfectamente.

Las expectativas racionales nos permiten determinar correctamente la tasa de creación de dinero necesaria para mantener el nivel de los saldos reales deseados estables, pero fracasa en determinar la tasa de inflación generada a partir de un comportamiento determinado de m_t , si esta no responde a un patrón que pueda ser asimilado por los agentes.

Esto nos sugiere que de alguna manera estamos vulnerando la causalidad del proceso y que los valores efectivos registrados en $\{m_t\}$, carecen de la capacidad para reproducir el comportamiento de la inflación debido a la importancia del elemento tendencia. Procedemos entonces a comprobar esta hipótesis de no causalidad de la tasa de crecimiento del dinero sobre la inflación, mediante el método de Granger-Pairwise:

Hipótesis Nula	F-estadig.	Probab.
Var.Cart.Din. No es Causada en Sentido de Granger por la INF.	0.848434	0.5259
INF No es Causada en Sentido de Granger por la Var.Cart.Din.	5.030781	0.0175

Aquí confirmamos que lo sugerido por el análisis gráfico en referencia a que sólo de manera eventual el gobierno obtuvo ingresos reales positivos del financiamiento inflacionario y, en consecuencia, durante el resto del periodo la política monetaria anduvo a la deriva entre programas restrictivos y expansivos de la cantidad de dinero; por lo que los agentes hacían más caso a la inestabilidad e incoherencias de las políticas que a los índices de la cantidad de dinero u otra variable.

Elementos de financiamiento inflacionario

La conclusión obtenida por vía de las expectativas racionales nos lleva a intentar la vulneración del orden de causalidad efectivamente determinado mediante el método Granger-Pairwise, introduciendo un elemento de política monetaria en la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero, con el objetivo de mantener un nivel real de financiamiento inflacionario.

En la práctica es difícil suponer un comportamiento racional tan errático de la política monetaria como el observado en el estudio, a menos que se carezca completamente de objetivos; por lo cual establecemos el supuesto de que el gobierno desea mantener un cierto nivel de gasto real constante, mediante una política de financiamiento inflacionario. Debido a que el gobierno puede determinar el monto de nuevo dinero creado, pero no la tasa de inflación efectiva, debe entonces realizar estimaciones acerca de ésta. A

tal fin recurrimos a un índice de expectativas adaptativas, el que se transforma efectivamente en la siguiente regla monetaria.

$$\mu_t = \pi_t \quad \Rightarrow \quad \mu_t = \frac{1-\lambda}{1-\lambda \cdot L} \cdot X_t \quad (\text{Eq.8})$$

Sustituyendo esta regla monetaria en la ecuación que habíamos obtenido para determinar la tasa de creación de dinero, obtenemos una ecuación de comportamiento en diferencias de segundo grado para la inflación.

$$\frac{1-\lambda}{1-\lambda \cdot L} \cdot X_t = (1-\alpha) \cdot X_t - \alpha \cdot X_{t-1} \quad (\text{Eq.9})$$

La que se puede expresar mediante el siguiente polinomio de rezagos

$$X_t \cdot \left[1 - \left(1 + \frac{\alpha \cdot \lambda}{\lambda - \alpha} \right) \cdot L + \frac{\alpha \cdot \lambda}{\lambda - \alpha} \cdot L^2 \right] = 0$$

El cual tiene raíces f_1 y f_2 , que corresponden a la solución de la ecuación cuadrática del polinomio en L . Sustituyendo esta solución en lugar del polinomio e introduciendo los términos constantes C_1 y C_2 , que, multiplicados por la solución anterior equivalen a cero, llegamos a la solución del modelo.

$$X_t = C_1 \cdot \phi_1^t + C_2 \cdot \phi_2^t \quad (\text{Eq.10})$$

La solución de X_t , dependerá entonces de los valores de f_1 y f_2 , los cuales podemos definir como valores reales debido a que $a/|1-a|$ es negativo y, por tanto, podemos suponer analíticamente que una de la raíces debe ser menor que uno en módulo, pero no se puede decir nada al respecto de la otra. A la vez que los valores de C_1 y C_2 deben satisfacer también las condiciones iniciales impuestas por X_0 y X_1 . Procediendo a los cálculos apropiados podemos determinar que la solución que satisface las condiciones iniciales corresponde a la forma funcional:

$$X_t = -0.193968 \cdot (-0.688338)^t + 0.193968 \cdot 1^t$$

Donde se estableció como condición inicial los valores de 0 y 0.38 para los periodos 0 y 1, correspondientes a los meses de abril y mayo de 1984. El valor de abril se desconoce originalmente, en base a los controles que prevalecieron para ese período, hemos decidido situarlo en cero de manera de

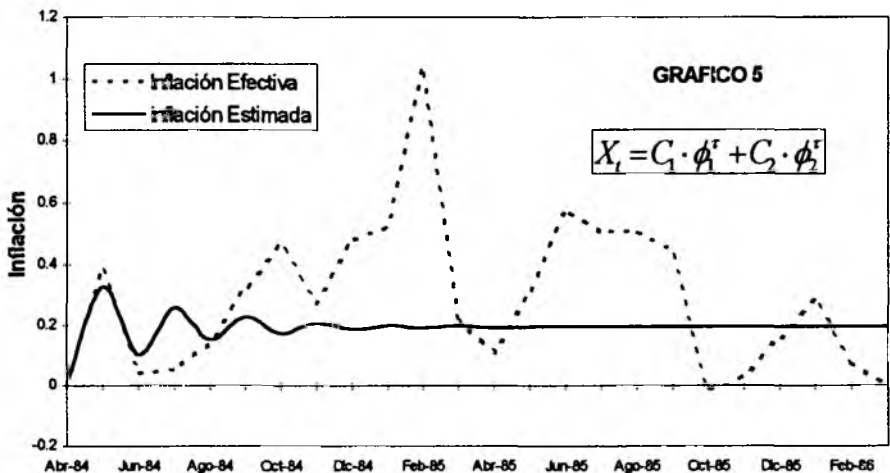
forzar al máximo las condiciones iniciales del modelo, para un choque inicial máximo.

En el gráfico 5, podemos observar la trayectoria temporal de X_t estimada, la cual debe responder al principio de sobreajuste sugerido por Dömbusch y posteriormente tenderá a ajustar hacia un valor de equilibrio, en ausencia de otros choques exógenos.

$$\lim_{t \rightarrow \infty} X_t = 0.193968$$

Un asunto interesante resulta de comparar la trayectoria de la inflación efectiva, en presencia de una política monetaria errática, con nuestro sistema de financiamiento a nivel real constante. En ambos casos ocurre un choque inflacionario inicial que eleva la inflación a 38% mensual para $t=1$, posteriormente, el comportamiento efectivo de m_t , origina el patrón observado de bruscas variaciones en la tasa de inflación efectiva y los agentes comienzan a generar expectativas inflacionarias adicionales, como precaución ante la política monetaria. En caso de haber seguido una política consecuente de financiamiento, los agentes hubiesen aprendido a convivir con la correspondiente regla monetaria y la inflación se hubiese estancado en su valor de equilibrio, correspondiente en 19% mensual.

En caso de haber seguido el gobierno boliviano una política como la descrita el pueblo boliviano se hubiese ahorrado el castigo inflacionario descrito por el área que corresponde a la diferencia entre la tasa de creación de dinero efectiva y la estimada. Adicionalmente el gobierno hubiese podido regularizar su nivel de ingreso y proceder más fácilmente a las reformas económicas del caso.



Conclusiones

Usualmente las economías transitan por los procesos hiperinflacionarios como consecuencia de una crisis en las finanzas públicas y la consecuente necesidad de recursos de sus gobiernos, sin embargo, lejos de aprender a manejar y optimizar el uso del mecanismo de financiamiento inflacionario, los gobiernos abandonan y retoman continuamente este mecanismo, debido a presiones políticas, originando los conocidos patrones oscilatorios de los saldos reales y la errática conducta de la tasa de inflación.

Pese a tratarse las hiperinflaciones de laboratorios de política monetaria, sus soluciones siempre han llegado a consecuencia de ajustes por el lado fiscal y de compromisos del lado monetario, pues el elemento común que prevalece desde un inicio es el patrón deficitario de la estructura fiscal.

En el caso de la hiperinflación boliviana (1984-1985), podemos concluir que en el inicio, las hiperinflaciones son originadas por algún choque de tipo monetario, pero el desempeño de la inflación viene determinado por el comportamiento de la oferta monetaria en el tiempo y no por la magnitud de su tasa de crecimiento en un periodo determinado. Esta relación de no causalidad de la tasa de crecimiento del dinero sobre la inflación, sugerida por la aplicación de las expectativas racionales y confirmada mediante pruebas de causalidad nos llevó a considerar los efectos de la utilización de una regla monetaria, lo que generó las condiciones de estabilidad que nos permiten concluir que la correcta aplicación de reglas monetarias claras, permite la coexistencia entre inflación por vía de financiamiento monetario y el resto de la economía.

Bibliografía

- Baumol, William J. (1956); *Dinámica Económica*, Marcombo.
- Cagan, Phillip (1956); *Dinámica Monetaria de la Hiperinflación*, Biblioteca Financiera FMI-BID-CEMLA.
- Dörnbusch, Rudiger (1976); "Expectations and Exchange Rates Dynamics", *Journal of Political Economy*, Vol. 84.
- Gómez d'H., Frank (1994); *Modelos de Hiperinflación*, Tesis de Grado, Universidad Central de Venezuela.
- Gómez d'H., Frank (1996); *Escenarios de Financiamiento Inflacionario*, Ensayos acerca de Inflación, en publicación.
- Intriligator, Michel D. (1978); *Econometric Models, Techniques and Applications*, Prentice-Hall, Inc.
- Kiguel, Miguel (1989); "Budget Deficits and the Monetary Dynamics of Hyperinflation", *Journal of Money, Credit and Banking*.
- Lucas, R.E. y T.J. Sargent (1973); *Rational Expectations and the Dynamics of Inflation*, Rational Expectations and Econometric Practice, George Allen & Unwin.
- Lucas, R.E. y T.J. Sargent (1973); *The Demand of Money during Hyperinflation under Rational Expectations*, Rational Expectations and Econometric Practice, George Allen & Unwin.
- Morales, Juan A. (1988); *Bolivia: Inflación y Estabilización*, Fondo de Cultura Económica.
- Sargent, T.J. (1979); *Macroeconomics Theory*, Academic Press.
- Sargent, T.J.; *The Ends of Four Big Inflation*, Rational Expectations and Inflation, Harper & Row.

LA COINTEGRACION DEL CONSUMO Y EL PIB EN VENEZUELA: 1982 - 1993

Olesia Cárdenas de Bernal
Profesora de la Escuela de Economía, UCV

RESUMEN

La modelización de la función consumo ha recibido una mayor atención de los investigadores tanto teóricos como empíricos. Para modelar los gastos en consumo privado de bienes y servicios en Venezuela, desde el primer trimestre de 1982 hasta el cuarto trimestre de 1993, en este artículo se aplican algunas de las técnicas más recientes como: análisis de estacionariedad de las series temporales utilizadas, incorporación de un mecanismo de corrección de errores y de las nociones relacionadas con cointegración, constancia de los parámetros del modelo y bondad de ajuste. Se realiza empíricamente una especificación dinámica para un modelo autorregresivo con rezagos distribuidos, utilizando como variables explicativas el producto interno bruto, el Índice de precios al consumidor y el agregado monetario M_2 . El modelo estimado demuestra ser empíricamente constante en sus parámetros, así como también ser congruente con todos los supuestos teóricos que deben cumplirse en la estimación econométrica.

PALABRAS CLAVES: econometría; consumo; gastos

Introducción

El enfoque clásico en la modelización econométrica ha enfrentado en las dos últimas décadas fuertes críticas, las cuales surgen como consecuencia de la inestabilidad observada en las economías occidentales a raíz de la crisis petrolera de los años sesenta y que acarrearón como consecuencia, cambios radicales en el comportamiento de los modelos macroeconómicos de gran escala formulados hasta ese entonces.

En este contexto surge la metodología de modelización ARIMA propuesta por Box y Jenkins (1970), en la que se resalta la propiedad de "estacionariedad de una variable"¹ como requisito básico para su modelización. A pesar de la manifiesta no estacionariedad que presentan la mayoría de las series económicas (Nelson y Plosser, 1982), una gran cantidad de los trabajos que se venían realizando se basaban en la consideración de que la no estacionariedad de las series utilizadas no alteraba significativamente la inferencia sobre los resultados de los modelos.²

¹ Existen series de variables económicas que presentan una clara inclinación a permanecer durante largos períodos por encima o por debajo de su valor medio en la muestra, lo que refleja la "no estacionariedad" de las mismas (random walk).

² Si alguna de las variables incluidas en el modelo es "no estacionaria", no se podrá realizar inferencia válida sobre los estimadores hallados a través del método de

La concepción moderna de la modelización econométrica cuenta con extensa literatura, desde el primer aporte de Fuller en la década de los setenta con relación a la existencia de raíces unitarias, hasta la propuesta formulada por Davidson, Hendry, Srba y Yeo (1978) conocida como mecanismo de corrección de errores, y la introducción del concepto de cointegración por Granger en 1983. El concepto de cointegración conjuga los conceptos de estacionariedad y orden de integración implícitos en la metodología de Box y Jenkins, permitiendo la posibilidad de contrastar la existencia de relaciones de largo plazo entre las variables, y la modelización conjunta con relaciones de corto plazo a través de un modelo con mecanismo de corrección de errores.

El objeto del presente artículo, consiste en aplicar algunas de las técnicas más recientes para modelar la función consumo en la economía venezolana, tomando como referencia el modelo DHSY para gastos en consumo agregado en el Reino Unido, formulado por Davidson, Hendry, Srba y Yeo (1978), y reexaminado por Hendry y Von Ungem-Stemberg (1981), Patterson (1986), Hendry, Muelbauer y Murphy (1990).

Desde el punto de vista de la metodología utilizada, que incluye modelización de lo general a lo específico, estabilidad, estacionariedad y cointegración, la ecuación estimada demuestra ser empíricamente constante en sus parámetros y congruente con todos los supuestos teóricos que deben cumplirse en la estimación econométrica, pudiendo ser de utilidad a aquellos investigadores interesados en el tema.

Materiales y métodos

Se estima la función consumo utilizando series de datos trimestrales³ desde el primer trimestre de 1982 (1982Q1) hasta el cuarto trimestre de 1993 (1993Q4), para los gastos en consumo privado de bienes y servicios (cpriv), el producto interno bruto (pib), el índice de precios al consumidor (ipc), y el agregado monetario (m_2).⁴ El pib y m_2 se consideran como variables proxy de

mínimos cuadrados ordinarios, dados los supuestos de no aleatoriedad de las variables explicativas, y de estacionariedad del término de perturbación aleatoria. La no consideración de este fenómeno puede conducir a cometer errores en la inferencia estadística, y aceptar relaciones entre las variables de tipo espurio.

³ Series de datos trimestrales del Banco Central de Venezuela (no publicados).

⁴ cpriv = gastos reales en consumo de bienes y servicios del sector privado; pib = producto interno bruto real; m_2 = liquidez monetaria real (monedas + billetes + depósitos a la vista + depósitos de ahorro + depósitos a plazo fijo + bonos quirografarios); ipc = índice de precios al consumidor para el Área Metropolitana de Caracas (1984=100).

ingreso disponible y riqueza, respectivamente. Todas las variables se toman en valores reales (excepto el ipc) y en logaritmos.

Para detectar la estacionariedad de las series,⁵ se usan los contrastes basados en regresiones de Dickey-Fuller y Dickey-Fuller Aumentado (1979, 1981). En dichos tests se contrasta la hipótesis nula de "existencia de raíces unitarias" y, de no existir suficiente evidencia en la muestra para rechazar esa hipótesis, se diferencia la serie de acuerdo al orden de integración de la variable, repitiéndose el proceso hasta obtener su estacionariedad.

Existen muchas situaciones en economía en que variables que son "no estacionarias", muestran una relación estable a través del tiempo, lo que sugiere la existencia de una relación de equilibrio a largo plazo entre ellas, definida como relación de cointegración. Para la estimación de los vectores cointegrantes, en este trabajo se usa el método de máxima verosimilitud con información completa de Johansen (1988).

Se utiliza en la estimación de los parámetros de la regresión el método de mínimos cuadrados ordinarios, y se aplican las siguientes pruebas para contrastar la hipótesis nula de cumplimiento de los supuestos fundamentales del modelo de regresión lineal: 1) el contraste de Durbin-Watson (1950) para detectar no autocorrelación serial de los residuos, y el de los multiplicadores de Lagrange (Godfrey, 1978a, 1978b); 2) el contraste de Bera y Jarque (1981) para la normalidad de los residuos; 3) el contraste de Koenker (1981) para detectar la homocedasticidad de los errores; 4) el Ramsey's Reset test (1969) para contrastar si la forma funcional ha sido bien especificada.

A fin de contrastar la estabilidad de los coeficientes del modelo, se usa el test de Chow de Fallo Predictivo (1960), así como una visualización gráfica de los contrastes CUSUM y CUSUMQ (Brown, 1975) basados en los residuos recursivos.

Finalmente, para determinar la bondad del ajuste, se compara el modelo estimado (modelo A), con un sencillo modelo autorregresivo con rezagos distribuidos de orden cuatro para el consumo privado y el ingreso personal disponible (modelo B), y con un modelo sin mecanismo de corrección de errores (modelo C) que estima el consumo privado en función del ingreso personal disponible, la tasa de interés promedio, el índice de precios al consumidor y el agregado monetario m_2 . A los efectos se utiliza el clásico coeficiente de determinación R^2 , el criterio de información de Akaike (1973), el

⁵ Si existe una variable x_t "no estacionaria", existirán "d" raíces unitarias, por lo que la variable se dice que es integrada de orden "d" ($x_t \sim I(d)$), y su d-ésima diferencia: $\Delta_d x_t = x_t - x_{t-d}$, será estacionaria e integrada de orden cero ($I(0)$), oscilando de modo puramente aleatorio alrededor de su valor medio.

criterio Bayesiano de Schwarz (1978), y los contrastes: N (Cox, 1961), NT de Cox ajustado (Godfrey y Pesaran, 1983), W de Wald (Godfrey y Pesaran, 1983), J (Davidson y Mackinnon, 1981), y JA (Fisher y McAleer, 1981).

La aplicación de los métodos citados se hace utilizando el paquete de computación Microfit.

Resultados

En el gráfico 1 se observa el comportamiento del logaritmo de las series utilizadas.

Del análisis de los resultados en los cuadros 1 y 2, se acepta la hipótesis nula de existencia de una raíz unitaria para las variables *cpriv*, *pib*, *m₂* y $\Delta_4 ipc$,⁶ y de dos raíces unitarias para el *ipc*, por lo que se procede a la diferenciación de las series hasta obtener su estacionariedad.

Se examina la existencia de relaciones de largo plazo entre las variables utilizando el método propuesto por Johansen, observando en el cuadro 3 que tanto el estadístico basado en el máximo autovalor, como el basado en la traza, favorecen la hipótesis de una única relación de cointegración. El vector normalizado denotado por *ecm* que aparece en el cuadro 4 establece la relación $cpriv = 0,8301 pib - 0,41757 \Delta_1 \Delta_4 ipc$, estando los signos de los coeficientes acordes con la teoría económica, y la elasticidad del *pib* cercana a la unidad. Esta relación de cointegración, sólo fue posible hallarla con los datos disponibles, utilizando el *pib* como variable proxy del ingreso disponible.

Finalmente

Finalmente se considera el siguiente modelo general autorregresivo con cuatro rezagos distribuidos (Se utilizan cuatro rezagos por tratarse de datos trimestrales) y mecanismo de corrección de errores, donde se relaciona los gastos reales de los consumidores en bienes de servicios con el producto interno bruto real, el índice de precios al consumidor y la liquidez monetaria real:

$$\Delta cpriv_t = \sum_{i=0}^4 (\alpha_i \Delta cpriv_{t-i}) + \sum_{i=1}^4 (\beta_i \Delta pib_{t-i} + \gamma_i \Delta m_{2,t-i}) + \sum_{i=0}^4 (\eta_i \Delta \Delta ipc_{t-i}) + \mu_0 + \mu_1 \Delta_1 \Delta_4 ipc_t + \mu_2 ecm_{t-1} + \mu_3 D87Q2 + \mu_4 D85Q4 + u_t$$

⁶ Para medir aproximadamente la tasa de inflación anual, la variable *ipc* se ajusta diferenciando estacionalmente la serie ($\Delta_4 ipc_t = ipc_t - ipc_{t-4}$).

siendo: $ecm = (c_{priv} - 0.8301 pib + 0.41757 \Delta_1 \Delta_4 ipc)$, y D87Q2 y D85Q4 variables dummy que toman el valor "1" en 1987Q2 y 1985Q4 respectivamente, y el valor "0" en el resto de los trimestres. La inclusión del término $\Delta_1 \Delta_4 ipc_t$ en la formulación del modelo obedece a la experiencia con el modelo DHSY⁷ (Davidson, Hendry, Srba y Yeo, 1978), esperando que su coeficiente en la regresión sea negativo, dado que los consumidores reducirán su consumo real en el caso particular de crecimientos en la inflación.

Después de un proceso de reducción del modelo general de partida, los resultados se resumen en el cuadro 5, pudiendo observarse la capacidad explicativa en el gráfico 2. A continuación se presenta la ecuación estimada para la función consumo:

$$\begin{aligned} \Delta c_{priv}_t = & 2.6340 + 0.88632 \Delta pib_t + 0.91872 \Delta \Delta ipc_t - 0.72302 \Delta \Delta ipc_{t-4} - \\ & 0.48507 \Delta_1 \Delta_4 ipc_t \\ & (0.19281) \quad (0.29062) \quad (0.13957) \quad (0.1638) \quad (0.15338) \\ & + 0.41032 \Delta c_{priv}_{t-1} + 0.36196 \Delta c_{priv}_{t-2} - 1.8246 ecm_{t-1} - 0.12342 D87Q2 \\ & + 0.097271 D85Q4 \\ & (0.10821) \quad (0.083637) \quad (0.19986) \quad (0.042518) \\ & (0.04034) \end{aligned}$$

Económicamente todos los signos están en concordancia con lo esperado, observándose que los cambios en el consumo privado real de bienes y servicios en el trimestre t , son afectados positivamente por cambios en el consumo en los dos trimestres anteriores, cambios en el *pib* en el trimestre actual, y cambios en el *ipc* tanto en el trimestre actual como en el año anterior. El efecto de los cambios en el *pib* es positivo y cercano a la unidad, y de los cambios globales en el *ipc* es negativo (considerando los coeficientes de los tres miembros que incluyen dicha variable). El coeficiente sobre el término $\Delta_1 \Delta_4 ipc_t$ y el ajuste de largo plazo recogido en el *ecm* es significativo y negativo como era de esperarse. Las variables dummy recogen valores atípicos en las series de datos utilizadas.

⁷ La ecuación estimada en el modelo DHSY, tomando todas las variables en logaritmos, es: $\Delta_4 c_t = \alpha_1 \Delta_4 i_t + \alpha_2 \Delta_1 \Delta_4 i_t - \alpha_3 \Delta_4 p_t - \alpha_4 \Delta_1 \Delta_4 p_t + \alpha_5 (i-c)_{t-4} + \varepsilon_t$, siendo c = gastos reales por cápita en consumo de bienes y servicios; i = ingreso real personal disponible; p = deflactor implícito; α_i = coeficientes de regresión; ε_t = perturbación aleatoria; $\Delta_4 c_t = c_t - c_{t-4}$; $\Delta_1 \Delta_4 c_t = \Delta(c_t - c_{t-4}) = (c_t - c_{t-4}) - (c_{t-1} - c_{t-5})$

Estadísticamente se acepta el cumplimiento de los supuestos fundamentales del modelo de regresión lineal (cuadro 5): no autocorrelación serial (de orden 4), normalidad y homocedasticidad de los errores. La hipótesis de forma funcional bien especificada se acepta sólo para niveles de significación menores o iguales al 1%. Según los resultados del cuadro 6, también se rechaza la hipótesis nula de autocorrelación serial de primero, segundo y tercer orden.

A fin de contrastar la estabilidad del modelo, usando el contraste de fallo predictivo (test de Chow), se realizó la regresión cortando el período en el primer trimestre de 1993, de 1989 y de 1992 (cuadros 7 al 9 respectivamente). Los últimos dos cortes corresponden al 27 de febrero de 1989 (sublevación popular), y al 4 de febrero de 1992 (primer intento de golpe de Estado). En ninguno de los casos el valor del estadístico de contraste proporciona evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula de existencia de estabilidad estructural. En los gráficos 3 y 4 se presenta una visualización gráfica de los contrastes CUSUM y CUSUMQ, confirmándose la estabilidad del modelo.

Con los resultados obtenidos en el cuadro 10, se afianza la congruencia del modelo, al obtener un valor para el estadístico F que permite aceptar la hipótesis conjunta de coeficientes simultáneamente nulos, para todas las variables eliminadas del modelo.

La selección del mejor modelo, no es obvia ni fácil de determinar. De los resultados obtenidos en el cuadro 12 se observa que, tanto con el criterio de Akaike, como con el de Schwarz, el "modelo A" obtenido en el presente trabajo es mejor que el "modelo B", por lo que se demuestra empíricamente que la inclusión en el modelo del término de corrección de errores resulta conveniente. En el caso de la comparación del "modelo A" con el "modelo C" (cuadro 11), los criterios de Akaike y de Schwarz se contradicen en la selección del mejor, sin embargo parece existir más evidencia empírica a favor del "modelo A" en los contrastes NT, W y JA .

Conclusiones

En este artículo se trata de optimizar un modelo empírico para la función consumo en la economía venezolana utilizando los últimos avances en la práctica econométrica.

Se desarrolla un parsimonioso modelo econométrico con mecanismo de corrección de errores, partiendo de un modelo general autorregresivo con rezagos distribuidos y 24 parámetros a estimar, el cual se reduce a uno muy específico con tan solo 10 parámetros estimados. Dicho modelo demostró empíricamente ser constante en sus parámetros, así como también ser congruente con todos los supuestos teóricos que deben cumplirse en la

estimación econométrica. Se demuestra que los datos utilizados en el pib, la inflación y el consumo histórico, permiten determinar los gastos en consumo privado de los bienes y servicios en el período t , siendo necesario sin embargo el ajuste del modelo a través del tiempo, estudiando la posibilidad de hallar una relación de cointegración entre el consumo y el ingreso disponible.

La estructura de la función consumo tiene numerosas aplicaciones en las predicciones y en la política económica. Es por ello que una de las finalidades de este trabajo, fue colaborar durante mi pasantía en el Banco Central de Venezuela (BCV), y a solicitud del mismo, en la estimación de una ecuación para la función consumo, de acuerdo al enfoque moderno, para sustituir la que se estaba utilizando. Dada la bondad de la ecuación finalmente obtenida, la misma se incluyó en el segundo semestre de 1994 en el modelo gasto multiecuacional del BCV, ajustándola posteriormente de acuerdo a la realidad cambiante de la economía venezolana, contribuyendo así con la estimación anual y trimestral de los componentes de la demanda agregada interna (consumo privado, inversión privada y exportaciones netas), del producto interno bruto, del ingreso disponible, de las tasas promedio de inflación y de interés, y del crédito interno del sistema bancario del sector privado.

Ver cuadros en las páginas siguientes

CUADRO 1.- CONTRASTES DE DICKEY-FULLER Y DICKEY-FULLER AUMENTADO

VARIABLE	ESTADÍSTICO	PERIODO	SIN TENDENCIA(*)	CON TENDENCIA(*)
cpriv	DF	1982Q2 1993Q4	-3.1869 (-2.9241)	-4.4838 (-3.5086)
	ADF(1)	1982Q3 1993Q4	-1.9220 (-2.9256)	-3.3107 (-3.5088)
	ADF(2)	1982Q4 1993Q4	-1.6312 (-2.9271)	-3.4791 (-3.5112)
	ADF(3)	1983Q1 1993Q4	-1.8831 (-2.9287)	-2.8505 (-3.5136)
	ADF(4)	1983Q2 1993Q4	-1.1736 (-2.9303)	-3.4514 (-3.5162)
Δ cpriv	DF	1982Q3 1993Q4	-10.0983 (-2.9256)	-10.0904 (-3.5088)
	ADF(1)	1982Q4 1993Q4	-6.2254 (-2.9271)	-6.3143 (-3.5112)
	ADF(2)	1983Q1 1993Q4	-9.6523 (-2.9287)	-10.3701 (-3.5136)
	ADF(3)	1983Q2 1993Q4	-3.0425 (-2.9303)	-3.2416 (-3.5162)
	ADF(4)	1983Q3 1993Q4	-3.5317 (-2.9320)	-3.7334 (-3.5189)
pib	DF	1982Q2 1993Q4	-1.5080 (-2.9241)	-3.9450 (-3.5086)
	ADF(1)	1982Q3 1993Q4	-.74489 (-2.9256)	-2.7583 (-3.5088)
	ADF(2)	1982Q4 1993Q4	-.54939 (-2.9271)	-2.9797 (-3.5112)
	ADF(3)	1983Q1 1993Q4	.33503 (-2.9287)	-2.2468 (-3.5136)
	ADF(4)	1983Q2 1993Q4	-1.4537 (-2.9303)	-3.4021 (-3.5162)
Δ pib	DF	1982Q3 1993Q4	-10.1564 (-2.9256)	-10.1073 (-3.5088)
	ADF(1)	1982Q4 1993Q4	-5.8503 (-2.9271)	-5.8918 (-3.5112)
	ADF(2)	1983Q1 1993Q4	-7.5112 (-2.9287)	-7.7517 (-3.5136)
	ADF(3)	1983Q2 1993Q4	-2.3836 (-2.9303)	-2.1827 (-3.5162)
	ADF(4)	1983Q3 1993Q4	-2.4775 (-2.9320)	-2.3656 (-3.5189)
m ₂	DF	1982Q2 1993Q4	-.67520 (-2.9241)	-1.9203 (-3.5086)
	ADF(1)	1982Q3 1993Q4	-.91467 (-2.9256)	-2.2109 (-3.5088)
	ADF(2)	1982Q4 1993Q4	-.98602 (-2.9271)	-2.4283 (-3.5112)
	ADF(3)	1983Q1 1993Q4	-.95862 (-2.9287)	-2.4671 (-3.5136)
	ADF(4)	1983Q2 1993Q4	-1.2463 (-2.9303)	-3.1008 (-3.5162)
Δ m ₂	DF	1982Q3 1993Q4	-5.7992 (-2.9256)	-5.8147 (-3.5088)
	ADF(1)	1982Q4 1993Q4	-4.0552 (-2.9271)	-4.0949 (-3.5112)
	ADF(2)	1983Q1 1993Q4	-3.4499 (-2.9287)	-3.4966 (-3.5136)
	ADF(3)	1983Q2 1993Q4	-2.4274 (-2.9303)	-2.4747 (-3.5162)
	ADF(4)	1983Q3 1993Q4	-2.9029 (-2.9320)	-2.9308 (-3.5189)

(*) Valores críticos al 95% entre paréntesis.

CUADRO 2. CONTRASTES DE DICKEY-FULLER Y DICKEY-FULLER AUMENTADO

VARIABLE	ESTADÍSTICO	PERÍODO	SIN TENDENCIA(*)	CON TENDENCIA(*)
ipc	DF	1982Q2 1993Q4	3.2622 (-2.9241)	-1.8470 (-3.5086)
	ADF(1)	1982Q3 1993Q4	1.5022 (-2.9256)	-1.9037 (-3.5088)
	ADF(2)	1982Q4 1993Q4	1.3441 (-2.9271)	-1.9763 (-3.5112)
	ADF(3)	1983Q1 1993Q4	1.2512 (-2.9287)	-2.0476 (-3.5136)
	ADF(4)	1983Q2 1993Q4	1.1977 (-2.9303)	-1.8652 (-3.5162)
Δ ipc	DF	1982Q3 1993Q4	-3.3526 (-2.9256)	-4.0670 (-3.5088)
	ADF(1)	1982Q4 1993Q4	-2.7421 (-2.9271)	-3.4430 (-3.5112)
	ADF(2)	1983Q1 1993Q4	-2.3933 (-2.9287)	-3.0976 (-3.5136)
	ADF(3)	1983Q2 1993Q4	-2.3443 (-2.9303)	-2.9825 (-3.5162)
	ADF(4)	1983Q3 1993Q4	-1.8716 (-2.9320)	-2.4332 (-3.5189)
$\Delta\Delta$ ipc	DF	1982Q4 1993Q4	-2.1568 (-2.9271)	-2.6311 (-3.5112)
	ADF(1)	1983Q1 1993Q4	-3.0232 (-2.9287)	-3.8836 (-3.5136)
	ADF(2)	1983Q2 1993Q4	-2.0901 (-2.9303)	-2.5946 (-3.5162)
	ADF(3)	1983Q3 1993Q4	-2.2119 (-2.9320)	-2.8766 (-3.5189)
	ADF(4)	1983Q4 1993Q4	-1.4405 (-2.9339)	-1.7628 (-3.5217)
Δ_4 ipc	DF	1983Q2 1993Q4	-1.5001 (-2.9303)	-1.7371 (-3.5162)
	ADF(1)	1983Q3 1993Q4	-2.2940 (-2.9320)	-2.9352 (-3.5189)
	ADF(2)	1983Q4 1993Q4	-2.0846 (-2.9339)	-2.6825 (-3.5217)
	ADF(3)	1984Q1 1993Q4	-1.7519 (-2.9358)	-2.1571 (-3.5247)
	ADF(4)	1984Q2 1993Q4	-1.3601 (-2.9378)	-1.1893 (-3.5279)
$\Delta_1\Delta_4$ ipc	DF	1983Q3 1993Q4	-4.0899 (-2.9320)	-4.0383 (-3.5189)
	ADF(1)	1983Q4 1993Q4	-3.9048 (-2.9339)	-3.8562 (-3.5217)
	ADF(2)	1984Q1 1993Q4	-4.1122 (-2.9358)	-4.0678 (-3.5247)
	ADF(3)	1984Q2 1993Q4	-5.5460 (-2.9378)	-5.5503 (-3.5279)
	ADF(4)	1984Q3 1993Q4	-2.8881 (-2.9400)	-2.8627 (-3.5313)

(*) Valores críticos al 95% entre paréntesis.

CUADRO 3.- PROCEDIMIENTO DE MAXIMA VEROSIMILITUD DE JOHANSEN ¹
(1983Q4 - 1993Q4)

3.1.- CONTRASTE DE COINTEGRACION BASADO EN EL MAXIMO AUTOVALOR DE LA MATRIZ ESTOCASTICA

Nula	Alternativa	Estadístico	Valor Crítico 90%	Valor Crítico 95%
$r = 0$	$r = 1$	21.0996	20.9670	18.5980
$r \leq 1$	$r = 2$	11.0424	14.0690	12.0710
$r \leq 2$	$r = 3$.45467	3.7620	2.6870

3.2.- CONTRASTE DE COINTEGRACION BASADO EN LA TRAZA DE LA MATRIZ ESTOCASTICA

Nula	Alternativa	Estadístico	Valor Crítico 95%	Valor Crítico 90%
$r = 0$	$r \geq 1$	32.5967	29.6800	26.7850
$r \leq 1$	$r \geq 2$	11.4971	15.4100	13.3250
$r \leq 2$	$r = 3$.45467	3.7620	2.6870

¹ Variables incluidas en el vector de cointegración: $cpriv$, pi , $\Delta_1 \Delta_4 ipc$
Autovalores en orden descendente: 0,43462; 0,25803; 0,012213

CUADRO 4.- ESTIMACION DE JOHANSEN DE LOS VECTORES DE COINTEGRACION
(NORMALIZADOS ENTRE PARENTESIS)
(1984Q4 - 1993Q4)

Variables	Vector 1 (ecm)
$cpriv$	-19.7659 (-1.0000)
pi	16.4060 (.83001)
$\Delta_1 \Delta_4 ipc$	-8.2536 (-.41757)

**CUADRO 5.- ESTIMACION POR MINIMOS CUADRADOS ORDINARIOS
(1985Q1 - 1993Q4)**

Variable Dependiente $\Delta cpriv$

Regresores	Coefficientes	Error Estándar	Valor T [Prob]
C	2.6340	.29092	9.0533 [.000]
Δpib	.88632	.13957	6.3505 [.000]
$\Delta \Delta ipc$.91872	.16380	5.6087 [.000]
$\Delta \Delta ipc(-4)$	-.72302	.15338	-4.7138 [.000]
$\Delta_1 \Delta_4 ipc$	-.48507	.19281	-2.5158 [.018]
$\Delta cpriv(-1)$.41032	.10821	3.7918 [.001]
$\Delta cpriv(-2)$.36196	.083637	4.3278 [.000]
$ccm(-1)$	-1.8246	.19986	-9.1295 [.000]
D87Q2	-.12342	.042518	-2.9029 [.007]
D85Q4	.097271	.040340	2.4113 [.023]
R^2	.91087	Estadístico F(9,26)	29.4519 [.000]
R^2 Ajustado	.87975	E.E. de la Regresión	.038426
Cuadrado Suma Residual	.038390	Media Variable Dependiente	.0081438
D.E Variable Dependiente	.11081	Max. Verosimilitud	72.1010
Estadístico DW	1.7515		
Contrastes Estadísticos:			
Autocorrelación:	$CHI^2(4) = .67767$ [.954],	$F(4,22) = .10552$ [.979]	
Forma Funcional:	$CHI^2(1) = 6.2747$ [.012],	$F(1,25) = 5.2773$ [.030]	
Normalidad:	$CHI^2(2) = 1.3093$ [.520]		
Heterocedasticidad:	$CHI^2(1) = .5446F-4$ [.994],	$F(1,34) = .5144F-4$ [.994]	

**CUADRO 6.- CONTRASTES PARA AUTOCORRELACION DE LOS RESIDUOS
(1985Q1 - 1993Q4)**

6.1.- AUTOCORRELACION DE PRIMER ORDEN

Regresor	Coefficiente	Error Estándar	Valor T [Prob]
MCO RES(- 1)	.11847	.28725	.41243 [.683]
Multiplicadores de Lagrange	$CHI^2(1) = .24329$	[.622]	
Estadístico F	$F(1,25) = .17010$	[.684]	

6.2.- AUTOCORRELACION DE SEGUNDO ORDEN

Regresores	Coefficientes	Error Estándar	Valor T [Prob]
MCO RES(- 1)	.11418	.29427	.38802 [.700]
MCO RES(- 2)	.041391	.26186	.15807 [.875]
Multiplicadores de Lagrange	$CHI^2(2) = .28048$	[.869]	
Estadístico F	$F(2,24) = .094226$	[.910]	

6.3.- AUTOCORRELACION DE TERCER ORDEN

Regresores	Coefficientes	Error Estándar	Valor T [Prob]
MCO RES(- 1)	.10579	.30145	.35094 [.728]
MCO RES(- 2)	.041308	.26700	.15471 [.878]
MCO RES(- 3)	-.080414	.27734	-.28995 [.774]
Multiplicadores de Lagrange	$CHI^2(3) = .41056$	[.938]	
Estadístico F	$F(3,23) = .088444$	[.966]	

Variable Dependiente $\Delta cpriv$

Variables en la regresión: c, Δpib , $\Delta \Delta ipc$, $\Delta \Delta ipc(-4)$, $\Delta_1 \Delta_4 ipc$, $\Delta cpriv(-1)$, $\Delta cpriv(-2)$, $ccm(-1)$, D87Q2, D85Q4

CUADRO 7.- ESTIMACION POR MINIMOS CUADRADOS ORDINARIOS PARA CONTRASTAR LA ESTABILIDAD DEL MODELO (1985Q1 - 1993Q1)
Variable Dependiente $\Delta cprv$

Regresores	Coefficientes	Error Estándar	Valor T [Prob]
C	2.6161	.28099	9.3103 [.000]
Δpib	.85351	.13801	6.1844 [.000]
$\Delta \Delta ipc$.89815	.15826	5.6752 [.000]
$\Delta \Delta ipc(-4)$	-.72181	.14781	-4.8832 [.000]
$\Delta_1 \Delta_1 ipc$	-.49881	.18583	-2.6842 [.013]
$\Delta cprv(-1)$.39077	.11016	3.5474 [.002]
$\Delta cprv(-2)$.36862	.083913	4.3928 [.000]
$ecm(-1)$	-1.8125	.19332	-9.3757 [.000]
D87Q2	-.12069	.041096	-2.9367 [.007]
D85Q4	.099917	.038669	2.5839 [.017]
R^2	.92491	Estadístico F(9,23)	31.4756 [.000]
R^2 Ajustado	.89552	E.E. de la Regresión	.036813
Cuadrado Suma Residual	.031169	Media Variable Dependiente	.0033527
D.E Variable Dependiente	.11389	Max. Verosimilitud	68.0946
Estadístico DW	1.9903		
Contrastes Estadísticos:			
Autocorrelación:	$CHI^2(4) = .55935$ [.967],	$F(4,19) = .081901$ [.987]	
Forma Funcional:	$CHI^2(1) = 4.2930$ [.038],	$F(1,22) = 3.2900$ [.063]	
Normalidad:	$CHI^2(2) = 1.7762$ [.411]		
Heterocedasticidad:	$CHI^2(1) = .0030476$ [.956],	$F(1,31) = .0028631$ [.958]	
Fallo Predictivo:	$CHI^2(3) = 5.3278$ [.149],	$F(3,23) = 1.7759$ [.180]	

CUADRO 8 ESTIMACION POR MINIMOS CUADRADOS ORDINARIOS PARA CONTRASTAR LA ESTABILIDAD DEL MODELO (1985Q1 - 1992Q1)
Variable Dependiente $\Delta cprv$

Regresores	Coefficientes	Error Estándar	Valor T [Prob]
C	2.7597	.27625	9.9898 [.000]
Δpib	.71013	.14887	4.7701 [.000]
$\Delta \Delta ipc$.93081	.15283	6.0906 [.000]
$\Delta_1 \Delta_1 ipc$	-.52543	.17856	-2.9426 [.008]
$\Delta \Delta ipc(-4)$	-.74787	.14258	-5.2454 [.000]
$\Delta cprv(-1)$.37423	.10698	3.4981 [.002]
$\Delta cprv(-2)$.39481	.081225	4.8607 [.000]
$ecm(-1)$	-1.9127	.19029	-10.0515 [.000]
D87Q2	-.12189	.039209	-3.1087 [.006]
D85Q4	.10171	.036838	2.7610 [.012]
R^2	.93910	Estadístico F(9,19)	32.5523 [.000]
R^2 Ajustado	.91025	E.E. de la Regresión	.035019
Cuadrado Suma Residual	.023300	Media Variable Dependiente	.0046508
D.E Variable Dependiente	.11689	Max. Verosimilitud	62.1865
Estadístico DW	2.1932		
Contrates Estadísticos:			
Autocorrelación:	$CHI^2(4) = .80718$ [.937],	$F(4,15) = .10736$ [.978]	
Forma Funcional:	$CHI^2(1) = 1.7188$ [.190],	$F(1,18) = 1.1341$ [.301]	
Normalidad:	$CHI^2(2) = 1.2373$ [.539]		
Heterocedasticidad:	$CHI^2(1) = .13570$ [.713],	$F(1,27) = .12693$ [.724]	
Fallo Predictivo:	$CHI^2(7) = 12.3049$ [.091]	$F(7,19) = 1.7578$ [.155]	

CUADRO 9. - ESTIMACION POR MINIMOS CUADRADOS ORDINARIOS PARA CONTRASTAR LA ESTABILIDAD DEL MODELO (1985Q1 - 1989Q1)
 Variable Dependiente $\Delta cpriv$

Regresores	Coefficientes	Error Estándar	Valor T (Prob)
C	3.0976	.48935	6.3300 [.000]
Δpib	.76159	.34756	2.1913 [.065]
$\Delta \Delta ipc$.64776	.42401	1.5277 [.170]
$\Delta_1 \Delta ipc$.025948	.67526	.038426 [.970]
$\Delta \Delta ipc(-4)$	-.43484	.33867	-1.2840 [.240]
$\Delta cpriv(-1)$.55318	.21034	2.6299 [.034]
$\Delta cpriv(-2)$.53700	.17052	3.1474 [.016]
$ccm(-1)$	-2.1438	.32924	-6.5113 [.000]
D87Q2	-.14296	.058810	-2.4309 [.045]
D85Q4	.077440	.047158	1.6422 [.145]
R^2	.95800	Estadístico F(9,7)	17.7389 [.001]
R^2 Ajustado	.90399	E.E. de la Regresión	.038533
Cuadrado Suma Residual	.010393	Medio Variable Dependiente	.0035793
D.E Variable Dependiente	.12436	Max. Verosimilitud	38.7763
Estadístico DW	2.3362		

Contrastes Estadísticos:

Autocorrección: $CHI^2(4) = 2.4084 [.661]$, $F(4,3) = .12357 [.984]$
 Forma Funcional: $CHI^2(1) = 7.1403 [.008]$, $F(1,6) = 4.3452 [.082]$
 Normalidad: $CHI^2(2) = .97403 [.614]$
 Heteroscedasticidad: $CHI^2(1) = .89072 [.345]$, $F(1,15) = .82938 [.377]$
 Fallo Predictivo: $CHI^2(19) = 18.8555 [.466]$, $F(19,7) = .99239 [.544]$

CUADRO 10.- CONTRASTES PARA VARIABLES ELIMINADAS (1985Q1 - 1993Q4)
 Variable Dependiente $\Delta cpriv$

Regresores	Coefficientes	Error Estándar	Valor T (Prob)
C	2.3036	.28368	8.1203 [.000]
Δpib	.88733	.15272	5.8102 [.000]
$\Delta \Delta ipc$.58777	.10680	5.5034 [.000]
$\Delta \Delta ipc(-4)$	-.41052	.098464	-4.1692 [.000]
$\Delta cpriv(-1)$.28767	.10571	2.7212 [.011]
$\Delta cpriv(-2)$.29131	.086207	3.3792 [.002]
$ccm(-1)$	-1.5957	.19472	-8.1951 [.000]
D87Q2	-.13363	.046313	-2.8854 [.008]
D85Q4	.10315	.044068	2.3406 [.027]

Test Conjunto de restricciones cero sobre los coeficientes de las siguientes variables eliminadas:
 $\Delta pib(-1)$, $\Delta pib(-2)$, $\Delta pib(-3)$, $\Delta pib(-4)$, $\Delta \Delta ipc(-1)$, $\Delta \Delta ipc(-2)$, $\Delta \Delta ipc(-3)$, $\Delta m2$, $\Delta m2(-1)$,
 $\Delta m2(-2)$, $\Delta m2(-3)$, $\Delta m2(-4)$, $\Delta cpriv(-3)$, $\Delta cpriv(-4)$
 Estadístico Multiplicadores de Lagrange: $CHI^2(14) = 19.7864 [.137]$
 Estadístico Razón Verosimilitud: $CHI^2(14) = 28.7160 [.011]$
 Estadístico F: $F(14,13) = 1.1332 [.414]$

CUADRO 11.- CONTRASTES ALTERNATIVOS PARA MODELOS DE REGRESION A Y C NO ANIDADOS (1985Q1- 1993Q4)

Variable Dependiente $\Delta cpriv$

Test Estadístico	Modelo A versus C	Modelo C versus A
N-Test	-4.8560 [.000]	-5.4261 [.000]
NT-Test	-2.2316 [.026]	-3.2836 [.001]
W-Test	-1.7604 [.078]	-2.5972 [.009]
J-Test	4.5558 [.000]	4.5386 [.000]
JA-Test	.58510 [.558]	3.3423 [.001]
Encompassing	F(10,16) 3.3594 [.015]	F(10,16) 3.1518 [.027]

Modelo A: DW 1.7515; R² Ajustado .87975; Max.Verosimilitud 72.1010

Modelo C: DW 2.5100; R² Ajustado .89568; Max.Verosimilitud 76.8647

Modelos:A+C: DW 1.9973; R² Ajustado .93696; Max.Verosimilitud 92.4642

Criterio de Akaiké Modelo A versus C= -1.7637 favorece Modelo C

Criterio Bayesiano de Schwarz Modelo A versus C= .61161 favorece Modelo A

Regresores para el Modelo A: C, Δpib , $\Delta \Delta ipc$, $\Delta_1 \Delta_1 ipc$, $\Delta \Delta ipc(-4)$, $\Delta cpriv(-1)$, $\Delta cpriv(-2)$, $ecm(-1)$, D87Q2, D85Q4

Regresores para el Modelo C: C, $\Delta \Delta indp$, $\Delta cpriv(-1)$, $\Delta m2(-1)$, S1, S2, S3, $\Delta \Delta ipc$, $\Delta \Delta ipc(-1)$, $\Delta \Delta ip(-1)$, $\Delta \Delta ip(-2)$, D87Q4, D87Q3

CUADRO 12.- CONTRASTES ALTERNATIVOS PARA MODELOS DE REGRESION A Y B NO ANIDADOS (1985Q1- 1993Q4)

Variable Dependiente $\Delta cpriv$.

Test Estadístico	Modelo A versus B	Modelo B versus A
N-Test	-2.0363 [.042]	-12.6412 [.000]
NT-Test	-1.1135 [.265]	-7.3020 [.000]
W-Test	-1.0417 [.298]	-3.9820 [.000]
J-Test	2.1359 [.033]	9.3877 [.000]
JA-Test	.78333 [.433]	3.9261 [.000]
Encompassing	F(7,19) 1.8691 [.132]	F(7,19) 11.2353 [.000]

Modelo A: DW 1.7515; R² Ajustado .87975; Max.Verosimilitud 72.1010

Modelo B: DW 2.0347; R² Ajustado .63403; Max.Verosimilitud 52.0669

Modelos:A+B: DW .9039; R² Ajustado .90255; Max.Verosimilitud 81.5315

Criterio de Akaiké Modelo A versus B= 20.0341 favorece Modelo A

Criterio Bayesiano de Schwarz Modelo A versus B= 20.0341 favorece Modelo A

Regresores para el Modelo A: C, Δpib , $\Delta \Delta ipc$, $\Delta_1 \Delta_1 ipc$, $\Delta \Delta ipc(-4)$, $\Delta cpriv(-1)$, $\Delta cpriv(-2)$, $ecm(-1)$, D87Q2, D85Q4

Regresores para el Modelo B: C $\Delta indp$, $\Delta indp(-1)$, $\Delta indp(-2)$, $\Delta indp(-3)$, $\Delta indp(-4)$, $\Delta cpriv(-1)$, $\Delta cpriv(-2)$, $\Delta cpriv(-3)$, $\Delta cpriv(-4)$

Gráfico 1.- LOGARITMO DE LAS VARIABLES CPRIV, PIB, M2 E IPC

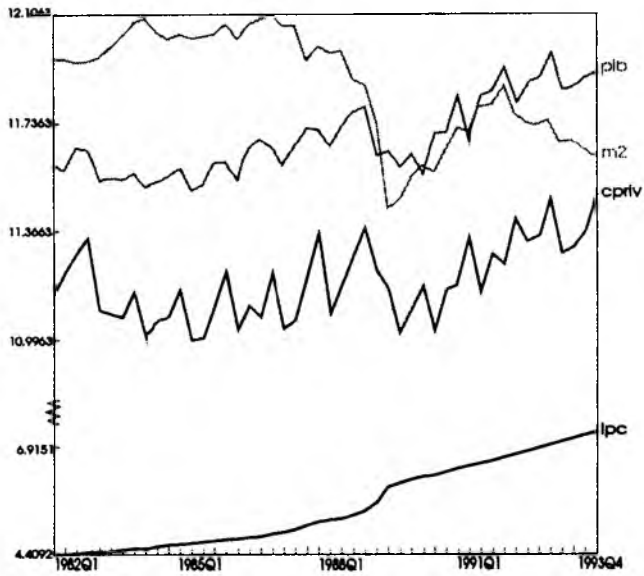


Gráfico 2.- VALORES OBSERVADOS Y AJUSTADOS DE Δ cpriv

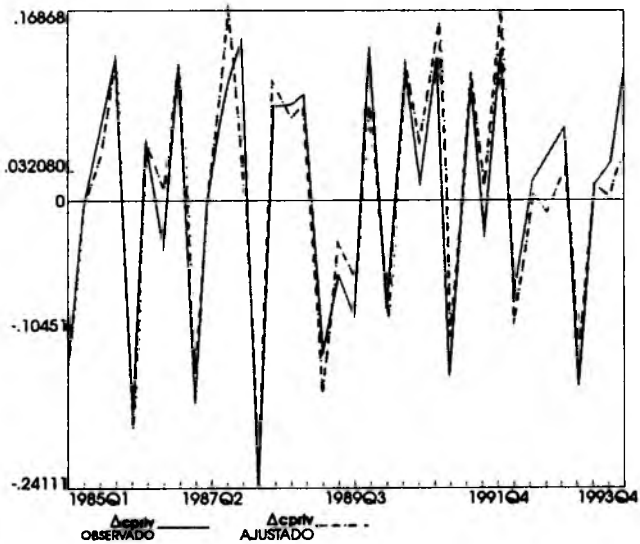


Gráfico 3.- CONTRASTES CUSUM

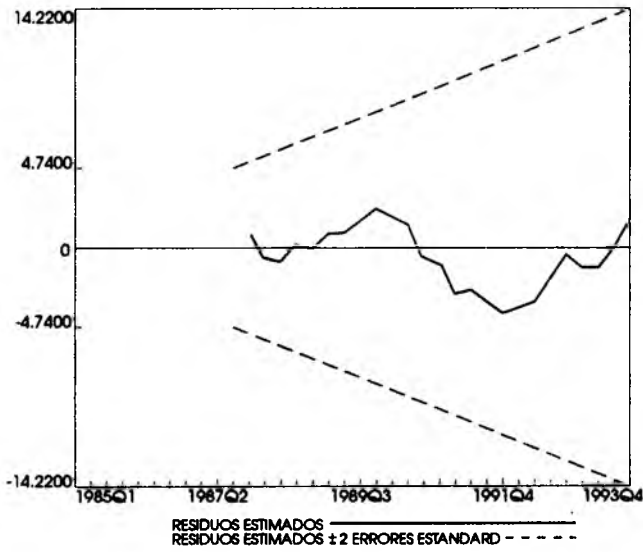
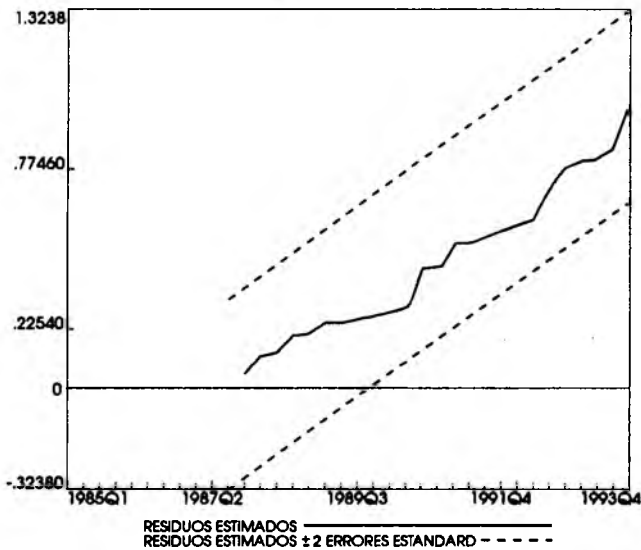


Gráfico 4.- CONTRASTES CUSUMQ



Bibliografía

- Akaike, H. (1973). "Information theory and the extension of the maximum likelihood principle". En *Proceedings of the Second International Symposium on Information Theory*, eds. B. N. Petrov y F. Csaki, pp. 267-281. Budapest.
- Banerjee, A., J. J. Dolado, J. W. Galbraith y D. F. Hendry (1993). *Co-Integration, Error Correction, and The Econometric Analysis of Non-Stationary Data*. Oxford University Press. Inglaterra.
- Bera, A. K. and C.M. Jarque (1981). "An efficient large-sample for normality of observations and regression residual". *Australian National University working papers in econometrics*. Número 40. Canberra.
- Box, G. E. P and G. M. Jenkins (1970). *Time Series Analysis: Forecasting and Control*. Holden Day. San Francisco.
- Brown, R.L., J. Durbin y J. M. Evans (1975). "Techniques for testing the constancy of regression relations over time (with discussion)". *Journal of the Royal Statistical Society B*, n° 102, pp. 149-192.
- Campos, J. and N. Ericson (1988). "Econometric Modeling of Consumers' Expenditure in Venezuela". *International Finance Discussion Papers*. Número 325.
- Cárdenas, O. (1994). *La Cointegración del Consumo y el PIB en Venezuela. Versión Preliminar (1982.1-1993.4)*. Banco Central de Venezuela.
- Cox, D. R. (1951). "Tests of separate families of hypotheses". En *Proceedings of the Fourth Berkeley Symposium*, n° 1, pp. 105-123. Berkeley.
- Charenza, W. W. and D. F. Deadman (1992). *New Direction in Econometrics Practice*. Edward Elgar Publishing Limited. Inglaterra.
- Chow, G. C. (1960). "Tests of equality between sets of coefficients in two linear regression". *Econometrica*, n° 28, pp. 591-605.
- Davidson, J. E. H., D. F. Hendry, F. Srba y S. Yeo (1978). "Econometric modelling of the aggregate time series relationship between consumer's expenditure and income in the United Kingdom". *Economic Journal*, n° 88, 661-692.
- Davidson, R. and J. G. Mackinnon (1981). "Several tests for model specification in the presence of alternative hypotheses". *Econometrica*, n° 49, pp. 781-793.
- Departamento de apoyo cuantitativo (1994). "Modelo Gasto 1994. Proyecciones Anuales y Trimestrales". Banco Central de Venezuela. Gerencia de Investigaciones Económicas.
- Dickey, D.A. and W.A. Fuller (1979). "Distribution of the estimators for autoregressive series with a unit root". *Journal of the American Statistical Association*, n° 74, pp. 427-431.
- _____. (1981). "Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root". *Econometrica*, n° 49, pp. 1057-1072.
- Durbin, J. and G.S. Watson (1950). "Testing for serial correlation in least-squares regression". *Biometrika*, n° 37, pp. 409-428.
- Fisher, G.R., and M. McAleer (1981). "Alternative Procedures and Associated Tests of Significance for Non-Nested Hypotheses". *Journal of Econometrics* 16, pp. 103-119.
- Fuller, W. A. (1976). *Introduction to Statistical Time Series*. Wiley, New York.
- Granger, C.W.J. (1983). "Cointegrated variables and error-correcting models". University of California, San Diego. *Discussion paper* 83/13.
- Godfrey, L.G. (1978a). "Testing against general autoregressive and moving average error models when the regressors include lagged dependent variables". *Econometrica*, n° 46, pp. 1293-1302.
- _____. (1978b). "Testing for higher order serial correlation in regression equations when the regressors include lagged dependent variables". *Econometrica*, n° 46, pp. 1303-1310.
- Godfrey, L. G. y M. H. Pesaran (1983). "Test of Non-Nested Regression Models: Small Sample adjustments and Monte Carlo evidence". *Journal of Econometrics* 21, pp.33-154
- Guerra, J. (1994). "Ralces Unitarias en las Series Económicas de Venezuela". Documento de Trabajo N° 94-02. Banco Central de Venezuela. Vicepresidencia de Estudios. Oficina de Consultoría Económica.
- Hendry, D.F. and Von Ungern-Stenberg T. (1981). *Liquidity and Inflation Effects on Consumers' Expenditure*, in A. S. Deaton (ed.), *Essays in the Theory and Measurement of Consumer Behavior*. Cambridge University Press, Cambridge.

- Hendry, D. F., J. N. Muelbauer y A. Murphy. (1990). "The Econometrics of DHSY". A Century of Economics, Basil. Blackwell, Oxford. pp. 298-334.
- Johansen, S. (1988). "Statistical Analysis of Cointegrating Vectors". *Journal of Economics Dynamics and Control* 12, pp. 231-254.
- Konker, R. (1981). "An note on studentizing a test for heterocedasticity". *Journal of Econometrics*, n° 17, pp. 107-112.
- Nelson, C. R. and C. I. Plosser (1982). "Trends and Random Walks in Macroeconomics Time Series". *Journal of Monetary Economics*, n° 10, pp. 139-162.
- Novalés Cinca, A. (1993). *Econometría*. Segunda Edición. McGrawHill.
- Patterson, K. D. (1986). "The stability of some annual consumption functions". *Oxford Economic Papers*, n° 38, pp. 1-30.
- Ramsey, J. B. (1969). "Tests for specification errors in classical linear least squares regression analysis". *Journal of the Royal Statistical Society B*, n° 31, pp. 350-371.
- Sánchez, G. (1994). "La Demanda de Dinero en Venezuela: 1980 - 1993". Banco Central de Venezuela.
- Schwarz, G. (1978). "Estimating the dimension of a model". *Annals of Statistics*, n° 6, pp. 461-464.

ELEMENTOS PARA LA APLICACION DE POLITICAS DE COMPETENCIA EN ECONOMIAS EN TRANSICION. LA EXPERIENCIA EN VENEZUELA ¹

Claudia Curiel Leidenz ²

Directora de la Unidad de Fusiones en Procompetencia

RESUMEN

Un instrumento central en la política de desregulación es la política de competencia. Su pertinencia atiende la ineficiencia de las estructuras oligopólicas y monopólicas, desarrolladas al amparo de la protección estatal, y al hecho de que, ni el desmantelamiento de las barreras arancelarias, ni la eliminación de los controles de precios, garantizan mayor competitividad del aparato productivo nacional. Se propone un diseño de política de competencia para Venezuela, incluyendo entre las áreas de actividad, el desarrollo de una normativa en materia de competencia. Se evalúa la Superintendencia Pro-competencia entre 1993 y 1995, destacando en ella las actividades de abogacía como punto focal de esa institución.

PALABRAS CLAVES: política de desregulación; política de competencia; eficiencia económica

Introducción

En la mayor parte de los países latinoamericanos, la década de los ochenta representó una fase crucial dentro de la cual se vieron obligados a abandonar los esquemas de protección y de industrialización de acuerdo con los criterios cepalistas de sustitución de importaciones. De hecho, la crisis de la deuda y los problemas de inflación y de desmejoramiento en los principales indicadores de calidad de vida, reflejaban desajustes estructurales que motivaron la adopción de estrategias para corregir los graves desequilibrios macroeconómicos. Más aún, cuando comenzaban a producirse discusiones a nivel internacional acerca de la necesidad de globalización y de inserción de las economías en condiciones de mayor competitividad.

¹ Trabajo presentado en la reunión "Políticas de Competencia en América Latina y el Caribe" efectuada en Caracas los días 23 y 24 de octubre de 1995.

² Los análisis y conclusiones presentados en este trabajo son de la autora y no necesariamente de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Quisiera manifestar mi agradecimiento a Armando Rodríguez, Eduardo Garmendia y Leonardo Vera, por sus contribuciones en esta iniciativa y sus útiles comentarios.

La forma de abordar esa problemática dentro de estos países en desarrollo fue a través de los esquemas de reformas que usualmente se han denominado programas de ajuste ortodoxos, en los cuales los conceptos de desregulación cobran mayor importancia.

En este contexto, se pasa a analizar la política de competencia inserta en procesos de desregulación, dentro de los cuales uno de los elementos fundamentales ha sido la reforma del Estado. Seguidamente se desarrollan algunas consideraciones acerca de las dos partes fundamentales de la política de competencia, como son las tareas de protección (*traditional enforcement*) y la abogacía de la competencia. Como un tercer elemento se abordará la relevancia que los procesos de integración tienen para la consecución de los objetivos de competencia. Por último, se concluye con algunas consideraciones para la inclusión del tema de competencia en la agenda de discusión entre los países latinoamericanos y del Caribe.

Contexto dentro del cual se ha promulgado la legislación de competencia en Latinoamérica

Vale la pena preguntarse qué se entiende como programas de ajuste estructural. El contexto al que usualmente se relaciona este término es el de los programas de ajuste ortodoxo.

Básicamente estos programas han respondido a la necesidad de solucionar desequilibrios macroeconómicos y, en buena medida también han fijado objetivos de mediano plazo como mejorar la asignación de recursos a través del ajuste estructural basado en políticas de liberalización comercial, y procesos de liberalización de tarifas y precios internos.

Tal como en otros países latinoamericanos, el caso venezolano no está lejos de esa conceptualización. En 1989, con la aplicación de un conjunto de medidas económicas orientadas a solucionar desequilibrios fiscales, monetarios y de balanza de pagos, se diseñó un proceso de apertura gradual, que abarcaba tanto los flujos de capitales, a través de la liberalización de las tasas de interés y la adopción de un esquema de tipo de cambio libre, como la reforma comercial que contemplaba el desmantelamiento de las protecciones comerciales. Esto último, incluía la necesaria revisión de los esquemas de fijaciones de precios que hasta ahora estaban sometidos a controles, y el desmontaje de los sistemas de protección arancelaria y no arancelaria. Como resultado de esas distintas formas de acción, la protección de la que disfrutaban los sectores productivos venezolanos llegó a ser tan importante que se habla de márgenes de protección efectiva promedio de 700% (ver World Bank, 1991 y Jatar, 1993).

Sin embargo, en un entendimiento más amplio, lograr una apertura y la inserción en procesos de liberalización, también debía atender a problemas u obstáculos asociados con la estructura de los mercados y las formas de comportamiento adoptadas por los agentes económicos. En el caso

venezolano, se trataba de superar tres décadas de vigencia de un esquema de industrialización basado en la sustitución de importaciones y de la legitimación de la intervención directa e indirecta del Estado en la actividad económica.

El resultado de esas políticas de sustitución de importaciones, de la política cambiaria y de distribución de divisas de los años ochenta, de los sistemas de control y administración de precios, entre otros, fue el desarrollo de sectores concentrados, formados por empresas altamente ineficientes, productoras de bienes de baja calidad, y altos precios, a menos si se compara con los que hubiesen existido de haber prevalecido un régimen de competencia (Jatar, 1993, y Vera y Curiel, 1994).

Por lo tanto, la viabilidad de consolidar objetivos de mediano plazo realmente pasaba por el hecho de liberalizar la economía y lograr el funcionamiento más eficiente y competitivo de los mercados. Esa concepción estaba signada por la prioridad que se le otorgó a la aplicación de la apertura comercial. De esa manera, se erige la política arancelaria como una de las bases fundamentales del programa económico. De hecho, en el IX Plan de la Nación, la apertura comercial se contempla como requisito para alcanzar mayores niveles de competitividad. En ese documento, las metas y objetivos llamados a soportar la modernización del aparato industrial y a consolidar sectores más competitivos no se basaron en el entendimiento de los principios de competencia, sino en los resultados esperables de la apertura comercial y la incorporación de algunos criterios de competitividad (ver Cordiplan, 1990). Ninguna de esas medidas estaba dirigida a regular las fallas de mercado asociadas con el poder monopólico, ni atacaban directamente algunos problemas de eficiencia del aparato productivo. Tampoco se contempló en las discusiones sobre sectores productivos la apremiante necesidad por rediseñar las reglamentaciones llevadas a cabo por el gobierno y que en todo caso erigían importantes barreras a la entrada en los distintos mercados.

De acuerdo con los elementos antes expuestos, en el caso venezolano se presentó una conjunción de factores cuyo resultado es realmente nefasto en términos del comportamiento competitivo de los mercados: protecciones arancelarias y para-arancelarias, altos índices de concentración, barreras a la entrada derivadas del marco regulatorio y de los patrones de integración vertical, y los antecedentes y facilidades presentes para el comportamiento colusorio de las firmas (Anderson, R. y Dev Khosla, S., 1994).

Una de las hipótesis manejadas en el presente trabajo es considerar que en economías recientemente liberalizadas, como es el caso de Venezuela, la actuación de la agencia de competencia debe extenderse mucho más allá del enfoque tradicional de protección y orientarse hacia la abogacía (Rodríguez y Williams, 1994 y Paredes, 1995). Sin embargo, más adelante se desarrollan una serie de argumentos que señalan cómo ha evolucionado la estrategia de implementación de la política de competencia en respuesta al entorno económico y político, y al aprendizaje sobre la capacidad de moldear

conductas y actitudes por parte de la agencia de competencia. De allí, surge una concepción de abogacía de la competencia más amplia que su estricta definición como la efectividad en el desmantelamiento de leyes y reglamentaciones que pueden restringir el flujo del funcionamiento de los mercados.

A partir de esos desarrollos es posible construir una discusión acerca de los elementos que deberían estar presentes en el diseño de la política de competencia para lograr su efectividad. Asimismo, también se asoman algunos criterios de desempeño que podrían ser incorporados por las agencias para aumentar su capacidad de adaptarse y superar las limitaciones sobre su efectividad provenientes de barreras derivadas del contexto dentro del cual deben conseguir vigencia para los principios de competencia.

De allí que, dependiendo de cómo sea concebido el ajuste estructural tomará cuerpo y dirección el impulso inicial que puede tener la aplicación de normativas de competencia. Aún más es en ese punto inicial donde se define la importancia del compromiso político en considerar la competencia como un objetivo de largo plazo, y como medio para procurar el desarrollo económico.

La política de competencia vs. la política comercial en un contexto de cambio estructural

El énfasis que al menos en el caso venezolano se tuvo hacia la apertura comercial como medio para reformar el aparato productivo y hacerlo más competitivo, trae a colación algunas reflexiones acerca de los objetivos disímiles y complementarios que juegan la política comercial y la política de competencia. Esta diferenciación es importante en tanto las características estructurales de la economía, vista su relación con el perfil de conductas que puede encontrarse, muchas veces limitan la concreción de las políticas de liberalización de la economía en su afán por hacer una economía más competitiva, y más aún, cuando estas políticas persiguen claros objetivos de largo plazo como la reasignación de recursos y la consecuente transformación en la estructura productiva.

En economías cuya estructura de mercado y cultura de comportamiento de los agentes económicos han sido altamente distorsionadas por el régimen de regulación pública, la política de competencia tiene mayor vigencia (Vera, 1994a). En ese sentido, las políticas de apertura comercial no eliminan la necesidad de las políticas de competencia. Debido a que las políticas de liberalización proveen de estructuras de mercado competitivas en circunstancias limitadas, es mucho más apropiado para una economía en transición entender las políticas de competencia y de liberalización como altamente complementarias.

Sin embargo, y así hay que reconocerlo, las políticas de liberalización comercial no son suficientes para remover las distorsiones y para imprimir al aparato productivo de un potencial competitivo, pues este proceso no tiene

impacto sobre toda la economía y además los cambios que provoca ocurren con menor velocidad que lo deseable (Mieres, González, Curiel y Améstica, 1995). Las razones que explican lo anterior son las siguientes: a) la competencia externa no repercute directamente sobre el comportamiento de los sectores productores de bienes no transables (aquellos que por razones de costos de transporte o su grado de perecibilidad no pueden ser comercializables internacionalmente); b) las compañías verticalmente integradas en los canales de distribución pueden amortiguar los efectos de la apertura convirtiéndose en distribuidores exclusivos de los productos importados que compiten con ellas; c) la competencia proveniente de las importaciones no garantiza en el corto plazo la desaparición de los compromisos colusorios; y d) las políticas de apertura persiguen un objetivo a muy largo plazo —la reasignación de los recursos y la transformación de la estructura productiva— sin que ello garantice cambios en la conducta de los agentes económicos.

Por otra parte, dependiendo de si la protección arancelaria es un criterio definitorio de los mercados relevantes en términos geográficos, la competencia de las importaciones puede disciplinar los precios en los mercados domésticos. En contraposición, solamente a través de los objetivos de la competencia se garantiza que la estructura y las conductas de los participantes en un mercado doméstico sean las más eficientes para hacer frente a la competencia internacional.

Lo anterior se ve corroborado si se considera, como ejemplo, los resultados obtenidos en el estudio de H. Viana (1994) sobre las respuestas del sector manufacturero frente al proceso de apertura económica. En este trabajo se señala que después de 1989 la respuesta de la mayor parte de las empresas encuestadas estuvo signada básicamente por la introducción de mejoras en la calidad de los productos. Sin embargo, frente a ese estímulo no se registró una respuesta agresiva en materia de mejoramiento de procesos, cambio en los insumos o en las inversiones en investigación y desarrollo, que pudieran reflejarse en las estructuras de costos y en la posición competitiva de las empresas. Esto no quiere decir que no se haya verificado un efecto favorable tras la apertura comercial, pues evidentemente, la calidad es un elemento y una dimensión fundamental de competencia. Sin embargo, la disciplina de las importaciones en materia de precios y de diversificación e innovación probablemente reflejen efectos más ligados con el mejoramiento de la productividad.

Por otra parte, si bien en numerosas oportunidades se señala que la apertura comercial eleva el bienestar de la sociedad en tanto atrae inversiones extranjeras, esto es dudoso si se trata de mercados caracterizados por estructuras de mercado concentradas (Levy, S. y D. Nolan, 1992). De allí que se haga importante la necesidad de generar un marco interno de reglas de competencia que garanticen a la sociedad que los beneficios de la apertura

se producirán y que se logre minimizar el riesgo de generar mayores espacios para rentas monopólicas.

Relación de la política de competencia con otras políticas

En relación con la discusión acerca de la conexión de las políticas de competencia con otras políticas, las evidencias mostradas en las secciones sobre política industrial y las actividades de abogacía llevadas a cabo en otras áreas de regulación, distintas de la economía de competencia propiamente dichas, apuntan hacia una conclusión que ha sido promovida por algunos dirigentes en el mundo de las políticas antitrust, y es que la mejor política industrial es la política de competencia. Podría pensarse que esa conclusión es acertada en el caso de economías desarrolladas, más aún tras haber señalado las diferencias fundamentales que se observan en cuanto a las necesidades que desde el punto de vista regulatorio exigen procesos de liberalización aún incipientes.

Sin embargo, en un contexto de globalización como el que actualmente se está registrando, y del cual dan cuenta los tratados de integración y las áreas de libre comercio que recién se están conformando en Latinoamérica, las prioridades en materia de política industrial deben ser claras. A ese respecto, Tavares de Araujo (1995) señala que esas prioridades deben ser "la búsqueda de configuraciones sustentables para el mayor número posible de segmentos productivos y la mantención de fuentes endógenas de progreso técnico en la economía". A juicio de este autor, cuando la configuración de una industria es sustentable, ningún competidor potencial consigue entrar en el mercado y obtener beneficios. Las empresas establecidas en ese marco prescinden de apoyo por parte del gobierno para enfrentar la competencia de las importaciones o de la inversión extranjera. Siendo así, la política de competencia sí lograría eliminar en el largo plazo los incentivos de hacer cabildeo (*lobby*) en búsqueda de protección por parte de los agentes económicos y, además, favorece que los beneficios asociados con la penetración de inversión extranjera se traduzcan en un mayor beneficio para la sociedad.

Aunque no cabe duda de que la exposición del aparato productivo interno a la competencia externa ejerce una presión importante en la redefinición y el cambio hacia una estructura productiva más eficiente, la velocidad con que puede completarse este ajuste, así como la limitada incidencia que tiene la competencia externa al actuar únicamente sobre los bienes transables, hacen ver las políticas de liberalización como insuficientes (Vera, 1994b). Estos elementos hacen ver claramente que por una parte hay una distorsión en la velocidad del ajuste del aparato productivo ante procesos de apertura comercial, y por otra, la pérdida de eficiencia asociada con el mantenimiento de controles en diversos sectores. Es por esa razón que se hace necesaria la política de competencia, pues sólo a través de su administración se evitan las

pérdidas irrecuperables de eficiencia y bienestar interno, y se ayuda a elevar la capacidad de competitividad del sector industrial.

Desafortunadamente, y así hay que reconocerlo, las políticas de sinceración de precios y de apertura comercial no fueron suficientes para remover las distorsiones y para imprimir al aparato productivo un potencial competitivo. Más aún, cuando el contexto político modifica el orden de prioridad en relación con promover la competitividad del aparato productivo interno, al abrir la posibilidad de nuevos controles de precios y de levantamiento de barreras, hay un movimiento de inversión de recursos hacia la obtención de protecciones que en última instancia equivale a invertir en mantener las ineficiencias del aparato productivo. De modo que los procesos de integración que actualmente se verifican no deben entenderse sencillamente como una ampliación de la política comercial, sino que detrás de estos procesos los objetivos de competencia constituyen las bases del desarrollo económico en la medida que propenden hacia una mejor asignación de recursos, y estimulan procesos de innovación y los indispensables flujos de acumulación de capital productivo y capital humano.

De los puntos antes expuestos comienzan a asomar elementos, algunos ya más que abordados por los investigadores de la política antitrust, y otros que están sobre el tapete en los actuales momentos: ¿qué elementos pueden definir la efectividad de la política de competencia?, ¿cuál es el enfoque de implementación de la política de competencia que puede resultar más apropiado en el marco de economías recientemente liberalizadas?

Las dos aproximaciones fundamentales de la política de competencia

El enfoque tradicional de protección a la competencia y de prevención de prácticas restrictivas (lo que en otras tradiciones se ha denominado como *antitrust enforcement*) tradicionalmente ha estado enfocado a la detección de violaciones a las legislaciones antitrust. Esto es efectivo si el comportamiento de los agentes económicos incorpora la competencia como modo de conducta, si el sector privado realmente percibe como una amenaza creíble la sanción que se derivaría de su comportamiento anticompetitivo, y si el sector público introduce dentro de las regulaciones, consideraciones de competencia. Ninguna de estas condiciones parece estar garantizada en el contexto económico presente.

Ese marco de entendimiento de lo que puede ser la implantación de la política de competencia, apunta a descifrar cuál debe ser la definición de protección y de abogacía que mejor se acople a la situación de cada país.

En Venezuela, por ejemplo, la protección a los consumidores y al sector industrial sigue siendo interpretado en buena medida como sinónimo de control de precios. Más aún, la agencia de competencia, ha venido operando desde 1994 dentro de un marco de políticas que prácticamente no dejan espacio a la promoción y funcionamiento del libre mercado. De hecho, durante

el gobierno del presidente Caldera se percibe la noción de libre mercado con desconfianza, y se ha conformado un sistema de controles y de vuelta a formas de protección que ya parecían superadas (Kelly, 1995). La agencia de competencia se ha visto forzada a operar con ciertos cambios que responden a la capacidad de la institución de adaptarse a su entorno, para poder garantizar la consecución de sus objetivos.

Muchas veces se ha dicho que las políticas antimonopolios pueden orientarse por dos caminos: limitar la coordinación entre competidores existentes, y mantener la facilidad de entrada de nuevos competidores. Probablemente eso sea cierto en el caso de economías avanzadas, pero no son suficientes en economías en pleno proceso de consolidación de los procesos de liberalización. Para economías en transición, pareciera que ciertas regulaciones residuales existentes demoran o previenen la entrada de empresas en ciertos sectores. De hecho, en países con tradición de proteccionismo comercial, se configuran comportamientos buscadores de renta (*rent seeking*) orientados a crear y preservar las rentas asociadas con las políticas proteccionistas, las cuales terminan delineándose en la esfera política (Rowley y Tollison, 1986).

De hecho, cuando se promueve el desmantelamiento de controles, en el seno mismo de la burocracia surgen corrientes orientadas a justificar su continuidad, atendiendo ciertos intereses y desplazando formas directas por formas de regulación más sutiles. Esas regulaciones pueden ir desde barreras no arancelarias a la importación hasta complejos sistemas de licencia requeridos para detener la entrada en los mercados domésticos. Mientras algunas regulaciones pueden ser políticamente necesarias, la oficina antitrust puede servir como un defensor público de la facilidad de entrada. Todas esas políticas generales se conocen con el nombre de abogacía de la competencia o *Antitrust Advocacy* (Coate, Bustamante y Rodríguez, 1992).

Por otra parte, si se tomara como premisa que el desenvolvimiento y la efectividad de la política de competencia están en buena medida asociados con el número de casos que pueden ser resueltos y la capacidad de procesamiento de la agencia, se estaría cayendo en un supuesto simplificador de este concepto tan importante. Por ejemplo, cabe la pregunta de qué serviría el poder sancionador frente a la imposibilidad de modificar marcos normativos que imponen barreras al desenvolvimiento competitivo de los mercados; a la capacidad de mantener decisiones en otras instancias administrativas; al desconocimiento de los agentes económicos de la filosofía de la competencia; o a la probabilidad de incidir en la orientación de los procesos de desregulación. De manera que la protección de la competencia es una parte de todo el universo de elementos que conforman la implantación de la política de competencia.

Si se toma como cierto ese universo de áreas de inserción de la política de competencia, y que seguramente el espectro a ser abarcado para configurar una economía de libre competencia es lo suficientemente vasto para no

detallarlo, puede decirse que la promulgación de la legislación de competencia resulta ser una condición necesaria, mas no suficiente, para la conformación de una economía de mercado más eficiente que resulte en una mejor asignación de recursos (Concha y Hernández, 1994, y Paredes, 1995). Esto cobra mayor fuerza toda vez que la presencia de sectores sumamente concentrados es la regla y no la excepción en la mayor parte de las economías en Latinoamérica.

La abogacía de la competencia

En el pasado, la abogacía de la competencia se ha concebido numerosas veces como un complemento de la política de competencia, especialmente en aquellos países cuyos ciudadanos no han internalizado realmente el sistema de mercado, pues asegura que las regulaciones del gobierno no crearán innecesarias barreras a la entrada. De allí que la sociedad misma no sea quien demande los servicios de protección de la agencia de competencia. Considerando algunas premisas manejadas por la escuela de desarrollo institucional encabezada por Douglas North, el fomento y reconocimiento de la necesidad de existencia de la política antimonopolio en la sociedad se logra a través de la abogacía, y es a partir de esas relaciones que realmente puede darse el desarrollo de las instituciones (ver North, 1995).

Hablando de la necesidad de cambio cultural, en el caso venezolano ya se ha hecho mención de elementos que refuerzan la necesidad de concentrar los esfuerzos en esa materia. Tal como ha señalado Jatar (1993b), además del impacto que sobre la estructura de mercado tuvieron las sólidas fuentes de protección durante las pasadas tres décadas, la larga historia de controles de precios ha dejado una extensa lista de conductas y actitudes que costará mucho olvidar, tanto a empresas, como a consumidores.

Es preciso entender que las políticas regulatorias, y particularmente las políticas de competencia se institucionaliza en la medida que pasan a formar parte de la cultura y de los valores. De allí que sea imperativo que la sobrevivencia de los objetivos de competencia comprendan necesariamente actividades de divulgación y procesos educativos de la población.

En ese punto, la política de promoción de la competencia pasa a formar parte de la abogacía de la competencia y es en buena medida el soporte de la abogacía a largo plazo, pues a partir de ella se preverá la adopción de nuevas regulaciones que impidan el libre desenvolvimiento de los agentes económicos. Ya no se trata solamente de remover el marco regulatorio, ya no se habla de desregulación, sino de la efectividad de la política de competencia. Una vez que ese objetivo se alcance seguramente ya no podrá hacerse referencia a economías en transición hacia una economía de mercado, o de economías recientemente liberalizadas.

Esto quiere decir que en la medida en que se amplíe el concepto de abogacía, se hace más efectivo el proceso de implementación de la política

en términos de generar puntos que demanden la protección de los procesos de competencia, en contraposición a aquellos argumentos de grupos de interés que seguirán en la búsqueda de formas de protección alternativas a las barreras arancelarias, que aseguren su ineficiente permanencia en el mercado. Puede decirse entonces que buena parte de la política de competencia en una economía en desarrollo tiene mucho que ver con la promoción de cambios significativos de todos estos tipos de regulaciones y normativas restrictivas que fomentan estructuras concentradas (Vera y Curiel, 1994).

La remoción de los controles y regulaciones que limitan la libre competencia

Uno de los puntos neurálgicos de la aplicación de la política de competencia en Venezuela ha sido la actividad de abogacía. En este punto es conveniente señalar algunos elementos que dentro de las líneas de actuación de la Superintendencia Pro-Competencia permiten delinear el sentido amplio en el que ésta ha sido entendida.

Con anterioridad a la entrada en vigencia de la Ley en el año 1992, los agentes económicos estaban habituados a un régimen tendiente a otorgar protecciones y establecer canales oficiales de comunicación y concertación entre competidores. De allí se desprende que la conducta de los agentes económicos en busca de cualquier tipo de concesiones ha sido un elemento fuertemente institucionalizado y promovido por el Estado. Como consecuencia del mantenimiento de regulaciones y disposiciones dentro del marco de relaciones entre los agentes económicos y el Estado, en Venezuela se creó un sistema económico formal aparentemente basado en las reglas de una sociedad de mercado (Vera y Curiel, 1994). Sin embargo, las formas de control y regulación que impone el Estado responden al objetivo de balancear la necesidad de estimular el crecimiento industrial contra el hecho de que los mercados que deben intermediar las transacciones que se deriven de estas actividades económicas no habían sido acondicionados para hacerlo (Naím, 1983).

Experiencia venezolana en abogar por la competencia

Bajo esa óptica, el levantamiento de un marco regulatorio cónsono con la política de competencia se convierte en un elemento central en la consecución de los objetivos de la política de liberalización. En un trabajo reciente acerca del proceso de implantación de la política de competencia en México (Rodríguez y Williams, 1994), se sistematiza la información sobre las actividades desarrolladas por la Comisión Federal de Competencia, la agencia mexicana, para destacar la significación de las actividades de abogacía frente al enfoque tradicional de protección a la competencia.

En ese estudio se presenta una división de las actividades desempeñadas por la Comisión Federal de Competencia en cinco áreas: fusiones, licitaciones públicas, investigaciones de oficio, disputas privadas y opiniones legales. Luego, a partir de la ponderación de cada uno de esos ítems de acuerdo con el número de actividades o el tiempo dedicado, se trata de establecer un perfil del desempeño de la entidad antes mencionada. Tomando como criterio que aquellas áreas en las cuales la agencia no aplica su poder de *enforcement*, las actividades entran dentro del enfoque de abogacía de la competencia, se llegó a determinar que en el caso mexicano la abogacía de la competencia ha sido la orientación prevaleciente.

En un intento por aplicar parte de esta metodología a lo que ha sido la experiencia venezolana, pueden definirse ocho áreas de actividad: fusiones, desarrollo de normativa en materia de competencia, investigaciones preliminares de posibles restricciones, investigaciones sectoriales, opiniones técnicas, procedimientos sancionadores, informes referentes a leyes y reglamentos, y actuaciones ante las instancias jurisdiccionales.

El primer bloque de las actividades, las fusiones, entra dentro del campo de la protección de la competencia en la medida que previene la conformación de estructuras monopólicas. Un área de alta relevancia en el desarrollo del régimen de evaluación de operaciones de concentración económica, ha sido la intervención en los procesos de privatización de empresas del Estado. A ese respecto, la comisión que dentro del Congreso licencia al Ejecutivo a iniciar la oferta pública de las empresas sometidas a estos procesos, ha determinado la necesidad de informes técnicos por parte de la Superintendencia con el fin de evitar que como resultado de la adquisición de las empresas del Estado puedan conformarse o reforzarse estructuras monopólicas. Por otra parte, la evaluación de operaciones de concentración económica ha sido uno de los puntos más controversiales desde el punto de vista político para la agencia, y por esa misma razón, uno de los puntos que han servido como referencia acerca de la independencia de la agencia de criterios políticos, y de la posición eminentemente técnica de sus decisiones.

El desarrollo de normativas en materia de competencia se inserta en el área de abogacía, en la medida que el desarrollo de la Ley y la elaboración de lineamientos técnicos aplicables en las investigaciones de la agencia, proporcionan a los agentes económicos un mayor entendimiento acerca de las disposiciones legales, y brindan mayor claridad acerca de los procedimientos y las implicaciones de legalidad que pudieran tener actuaciones por parte de los mismos.

Asimismo, Pro-Competencia ha mantenido constante monitoreo sobre un vasto número de sectores de la economía. Esta actividad comprende la realización de investigaciones preliminares por medio de las cuales se construyen diagnósticos acerca de la estructura de los distintos sectores, por una parte, y se corrobora la existencia de prácticas anticompetitivas, por la

otra. En este punto, enviar señales a los agentes económicos acerca de la atenta vigilancia de la Superintendencia en relación con su conducta, dibuja un marco menos propicio para la realización de prácticas violatorias de la Ley. Como la realización de estas actividades requiere utilizar los poderes inquisitorios de la Superintendencia para hacerse de información (Artículo 31 de la Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia), la inclusión de estas actividades dentro del área de abogacía, sería discutible de acuerdo con el enfoque de Rodríguez y Williams. Sin embargo, en la medida que son señales claras acerca de la vigencia del marco legal, y comprenden elementos preventivos fundamentales, se mantiene su clasificación como actividades de abogacía.

En materia de opiniones técnicas, se incluyen aquellos dictámenes y opiniones solicitados a la Superintendencia por parte de los agentes privados y de otros órganos de la Administración Pública. Esta actividad permite desarrollar los criterios de interpretación de los supuestos de la Ley Pro-Competencia. Asimismo, se ha llevado a cabo una labor cada vez más intensa en relación con la elaboración de informes y la participación en discusiones de leyes y reglamentaciones, dentro de los poderes Legislativo y Ejecutivo. Ésta constituye una de las tareas más definidas en materia de abogacía y como se verá más adelante, ha cobrado mayor importancia debido fundamentalmente a la proactividad de la oficina en esa materia, y también como resultado de un mayor nivel de entrenamiento del equipo técnico de la Superintendencia.

Las discusiones sobre reglamentaciones por parte del Ejecutivo han abarcado áreas tan disímiles como el sector farmacéutico, protección al consumidor, mercado de capitales, sector agrícola, esquemas de control cambiario, sistemas de marcaje de precios, fusiones bancarias, política de privatizaciones, importaciones, establecimiento de barreras no arancelarias, normas internas de comercialización de café y cacao, entre otras.

Por último, se identifica la actividad de actuaciones ante los órganos jurisdiccionales. En este punto es preciso señalar que la formación de los jueces en materia de competencia constituye un elemento trascendental para la interpretación de la legislación de competencia y la consolidación de la institución en materia de protección. En consecuencia, se trata de un área clave dentro de la abogacía en tanto el desarrollo de jurisprudencia flexibiliza y amplía la interpretación de las disposiciones legales.

Actividades de la Superintendencia Pro-Competencia. Años 1993 a 1995

ACTIVIDADES	Número de casos	Porcentaje
AÑO 1993		
Fusiones	6	8%
Normativa	4	5%
Investigaciones preliminares de prácticas	23	32%
Investigaciones sectoriales	5	7%
Opiniones técnicas	14	19%
Procedimientos sancionadores	13	18%
Informes referentes a las leyes y reglamentos del Ejecutivo	5	7%
Actuaciones ante las Cortes	3	4%
	73	100%
AÑO 1994		
Fusiones	8	10%
Normativa	5	6%
Investigaciones preliminares de prácticas	15	19%
Investigaciones sectoriales	7	9%
Opiniones técnicas	18	23%
Procedimientos sancionadores	10	13%
Informes referentes a las leyes y reglamentos del Ejecutivo	6	8%
Actuaciones ante las Cortes	11	14%
	80	100%
PRIMER SEMESTRE AÑO 1995		
Fusiones	9	8%
Normativa	10	9%
Investigaciones preliminares de prácticas	13	12%
Investigaciones sectoriales	23	21%
Opiniones técnicas	9	8%
Procedimientos sancionadores	8	7%
Informes referentes a las leyes y reglamentos del Ejecutivo	8	7%
Actuaciones ante las Cortes	27	25%
	107	100%

En la Tabla 1 se muestran los resultados de la clasificación de las actividades de la Superintendencia, procesadas a partir de los informes de

actividades correspondientes al período comprendido entre 1993 y el primer semestre de 1995.

Considerando los criterios de clasificación expuestos en los párrafos precedentes, se observa que la sumatoria de las actividades dedicada a abogacía constituyen alrededor del 75% del total de actividades desempeñadas por la oficina en los años estudiados.³ La composición de estas actividades ha observado un cambio importante que refleja asimismo procesos de adaptación a los entornos de política económica muy distintos que ha atravesado la implementación de la política y que se han explicado más arriba. Hay que reconocer, sin embargo, que considerar el número de actividades introduce un sesgo muy importante en cuanto a los esfuerzos comprometidos en cada área de acción, y mucho menos puede reflejar la calidad del tiempo dedicado.

Para 1995, cuando se consolidó buena parte de la importante actividad de entrenamiento del personal profesional de la oficina, los cambios en la composición del área de abogacía se acentuaron. En ese sentido, el número de asuntos que se han atendido ha sido superior en el primer semestre del año, que los totales mostrados en los años anteriores. Por otra parte, ha ido en aumento la cantidad de informes técnicos que la Superintendencia ha efectuado, ya sea a petición o por iniciativa propia, cada vez más informes de evaluación técnica en materia de regulaciones y actuaciones de política económica emprendidas por el Ejecutivo. Más importante aún, parece haber ocurrido un proceso de consolidación de la imagen de unidad técnica de la oficina dentro del sector Ejecutivo, lo cual corresponde en buena medida con el perfil que ha querido proyectar esta agencia: cual es una unidad técnica con capacidad de respuesta.

Estos resultados son claros en verificar elementos que se han venido anunciando: la creencia de que es dentro de la actividad de abogacía donde se encuentran los puntos focales de la implantación de la política de competencia, y las bases de la capacidad de adaptación y fortalecimiento de la institución como tal. Un elemento interesante es que no pueden descartarse algunos puntos de la actividad de protección. De hecho, la divulgación que puede brindarse a la resolución de casos anticompetitivos, generalmente constituye un elemento disuasivo, que es incorporado como una amenaza

³ En el caso particular del primer semestre de 1995, la proporción de actividades de protección pareciera ser mucho menor, debido fundamentalmente al incremento sustancial conservado en el área de actuaciones ante las Cortes. En ese sentido, se considera que hay un sesgo sumamente importante introducido por el carácter acumulativo de los recursos. Si pudiera incorporarse algún elemento de ponderación, se supone que el promedio que se ha señalado para los otros períodos se mantendría para 1995.

creíble por parte de los agentes económicos. Aquí es bueno apuntar que la amenaza será creíble y, en esos términos, incorporadas por los agentes económicos dentro de su decisión endógena de evaluar los costos de cartelizarse versus los costos de invertir en formas distintas de protección, en la medida que la actuación de la oficina sea percibida como consistente e independiente.

Por otra parte, existen diferentes formas de sanción además de la imposición de multas para aquellos que infringen la ley de competencia. Se trata del establecimiento de obligaciones como la publicación de carteles en los cuales las empresas sancionadas transmiten al público en general qué práctica les ha sido demostrada y en qué forma eso constituye una violación de la Ley Pro-Competencia y además representa un perjuicio para la sociedad. En esos términos, se han realizado algunos trabajos de investigación con miras a hacer entender la relevancia que este tipo de imposiciones puede tener en términos de prevenir futuras prácticas. Así, en el estudio realizado por Briceño y Frías (1995), se destaca que los productores y consumidores se benefician de la publicación de comunicados donde la o las empresas involucradas admiten responsabilidad en actos ilícitos como los acuerdos de precios entre competidores, por ejemplo, pues es una situación sancionable que se repite dentro de numerosos sectores. Por lo tanto, estas imposiciones se convierten en señales de persuasión que pueden modelar conductas, desincentivando la realización de prácticas violatorias de la Ley.

De esta manera, se le da una cobertura mucho más amplia a la tarea de prevención de prácticas, lo cual constituye un objetivo de abogar por la competencia.

En las líneas precedentes se tocó un elemento fundamental en cuanto a la efectividad de la agencia de competencia como núcleo del desarrollo de la política de competencia. Se trata de la función modeladora de conductas que la misma debe desempeñar. A ese respecto señala D. North (1995) que un componente de las instituciones está representado por la forma cómo se obliga al cumplimiento de las normativas, pues el funcionamiento de las instituciones será totalmente diferente al comparar una situación donde exista una normativa formal pero que nadie obedece —o si lo hace es a muy alto costo— o hay códigos de conducta pero se les evade permanentemente, con una situación donde las reglas y las normas de conducta funcionan eficientemente.

Para finalizar con esta reflexión, no puede dejar de señalarse, en palabras del mismo autor, que "...si podemos determinar qué aprende la gente, cómo aprende y cómo evoluciona ese aprendizaje y sobre qué tipo de experiencias se fundamenta ese aprendizaje, podremos empezar a entender la forma cómo han ido evolucionando las instituciones y podremos también empezar a entender formas que nos permitan mejorar el rendimiento de las economías" (North, 1995. p.14).

El cambio cultural que implica la consolidación de la política de competencia

Muy en relación con el desarrollo anterior, hay elementos que subyacen al cumplimiento de los objetivos de la política de competencia. Ya se ha señalado que en la mayor parte de los países con economías en procesos de liberalización recientes, los obstáculos al funcionamiento de los mercados en condiciones de competencia están asociados, en parte, con los esquemas regulatorios heredados de tradiciones proteccionistas, y en mayor medida es sostenido por la continuidad de los agentes económicos en su búsqueda de protecciones de alguna naturaleza para asegurar su obtención de ganancias ineficientes. De esa manera, solamente a través de la inserción de la competencia como un valor en la sociedad, se logrará superar los esquemas de conducta que hacen ver tan enorme la distancia entre los esquemas actuales y aquellos trazados como objetivos en la definición de las políticas de competencia.

Aquí hay que señalar el papel activo de los agentes económicos en la consolidación de los principios de competencia, toda vez que su interacción será el mecanismo más efectivo en términos de monitorear conductas y de disciplinar los posibles ejercicios de poder de mercado dentro de la economía. En secciones anteriores se han utilizado conceptos de protección endógena, de acuerdo con la cual los intereses privados tenderán a intensificar su actividad de cabildeo en busca de mayor protección, y en el caso específico de las importaciones, se predice altos niveles de penetración de importaciones que implicarían mayor protección (Trefler, 1993). Ya se ha dicho que estas mismas razones explicarán la configuración de formas de protección cada vez más sutiles y difíciles de detectar.

Esto último tiene al menos dos implicaciones importantes: una a nivel del desempeño de los agentes económicos y de la efectividad de un proceso de apertura en cuanto a su capacidad de reducir los niveles de precios internos. La otra se refiere a la tendencia a agruparse por parte de los agentes económicos. En relación con este segundo elemento, una condición necesaria (y no se sabe si suficiente) para asegurar el éxito de la política de competencia es romper las dinámicas que llevan a los agentes a actuar en forma conjunta.

En ese sentido, la adopción de controles por parte del gobierno aleja la consecución de los objetivos de competencia. Al imponerse nuevos controles ya sea de precios, cambiario o de otra naturaleza, los grupos de poder tienen incentivos para destinar una enorme cantidad de recursos a las actividades de cabildeo, algunas dirigidas a obtener nuevos favores del Estado. De modo que las nuevas regulaciones en materia de precios, en el ámbito comercial y cambiario han propiciado reagrupaciones entre competidores que probablemente habían sido superadas, al menos durante el período transcurrido entre la implantación de las políticas de liberalización y la adopción de esos controles. A pesar de la transitoriedad que se ha tratado de

asociar a estas medidas administrativas, los efectos perversos de esos nuevos contactos seguirán registrándose a nivel de la dinámica de competencia futura de las empresas. Una consecuencia adicional, a más largo plazo, es que los controles no atacan ni resuelven los problemas de estructura de los mercados ni favorecen las condiciones de disputabilidad y rivalidad que son las bases de la eficiencia en un horizonte de tiempo futuro.

En el caso específico del control de precios, los resultados no han sido en ningún momento los buscados. En cierta medida ocurrió lo que desde el punto de vista de la racionalidad económica era de esperarse: en firmas multiproductos los productores y proveedores disminuyeron la oferta de las presentaciones reguladas, y además traspasaron el costo de mantener el precio de estas presentaciones congeladas hacia alzas de precios en el resto de las presentaciones que escapaban del control. Este tipo de regulaciones han despertado escepticismo en torno a la resolución del problema inflacionario, pues la solución de este fenómeno obedece a la conformación de políticas macroeconómicas. De cualquier modo, la parte de los incrementos de precios que pudiera estar relacionada con las estructuras de mercado, no explican inflaciones como las que se han experimentado en los últimos tiempos, y en todo caso, su solución a largo plazo depende del acercamiento de los mercados a un funcionamiento más competitivo.

Como consecuencia de esas concepciones, el impacto que la política de competencia puede tener en la transformación de la estructura y la conducta de los agentes económicos en Venezuela, se verá atenuado en tanto el diseño mismo de las políticas tienda a reagrupar los agentes económicos y a legitimar ciertos intercambios de información que en un período de normalidad estarían fuera de la legalidad.

Se hace necesario entonces vender la necesidad de estudiar cuáles han sido los impactos del proceso de apertura y sus causas. En ese sentido, en economías concentradas, con canales de distribución integrados verticalmente y largas tradiciones de funcionamiento coordinado entre competidores, los beneficios de la apertura seguramente serán absorbidos bajo la forma de nuevas rentas y nuevas protecciones. De allí, que la ruptura de esos esquemas apunta hacia la remoción de las barreras de acceso a los mercados que han proliferado en nuestras economías. De hecho, si se toma por objetivo orientar los modos de comportamiento de los mercados de acuerdo con criterios de una mayor disputabilidad, realmente se estará acercando a la economía hacia un funcionamiento más competitivo y eficiente.

De allí, que la abogacía de la competencia se constituye en una herramienta para identificar y remover los elementos que restan disputabilidad a los mercados. Por esa razón, se respalda la discusión central: la abogacía de la competencia es la clave para consolidar el funcionamiento de economías abiertas y competitivas.

La política de competencia como elemento fundamental del proceso de desregulación. Elementos identificados dentro de la reestructuración del Estado

A continuación se presentan algunas reflexiones sobre cómo deben ser entendidos los procesos de desregulación, con miras a soportar la implantación de las políticas de competencia.

La contribución que puede representar la experiencia venezolana en la aplicación de la legislación de competencia, especialmente en su evolución conceptual, es que a lo largo de su desarrollo la misma ha dejado de ser percibida por el gobierno como un objetivo, y la liberalización es, antes que una premisa, un punto al margen de la agenda política. En este contexto, ya no es el Estado enfrentando grupos de poder para impulsar procesos que garanticen la libertad de acceso y permanencia en un mercado, se trata de una política implantada al margen de cualquier objetivo netamente político, lo cual le confiere la virtud de no contar con protagonistas, mas sí con la necesaria consolidación del marco institucional requerido para su implementación.

Visto de esta manera, difícilmente puede decirse que en el caso venezolano la política de competencia sirva de marco para diseñar procesos de desregulación que en definitiva son inevitables. Aún faltan muchos elementos que abarcar para definir los alcances de un proceso de desregulación, siendo que éste no consiste simplemente en el desmantelamiento del sistema de regulaciones que obviamente es necesario para la sociedad, sino la transformación de ese marco hacia un sistema lo suficientemente flexible que permita a los agentes económicos desarrollarse de acuerdo con las exigencias derivadas de los procesos de globalización y de necesaria modernización.

Para poder completar alguna reflexión en torno al proceso de desregulación, es necesario precisar cuáles se consideran han sido los pilares del mismo. En ese sentido, el paso fundamental es la reestructuración del Estado, que debe estar acompañada por la *acomodación* del marco legal. Este proceso tuvo en Venezuela claros impulsos al final de la década pasada e inicios de la presente. De hecho, en ese contexto se desarrolló el marco regulatorio conformado por las leyes de competencia, protección al consumidor y antidumping. Una vez diseñado ese marco regulatorio también se formaron las instituciones dirigidas a asegurar la consecución de esos objetivos.

La ruptura de la continuidad política que en un principio estaba ganada a la idea de una transformación institucional, por una con ideas menos conciliadas con procesos de reforma, dejó sin soporte político el desarrollo e implementación de la política de competencia. Por consiguiente aquélla ya no se inscribe como parte del proceso de desregulación y queda fuera del juego de opciones y decisiones políticas. En estas circunstancias, sólo quedan el

marco legal y las instituciones, que para cumplir los fines para los cuales fueron creadas deben aislarse del arreglo político. A partir de ese elemento surge la siguiente hipótesis acerca del proceso de desregulación. Tal vez a partir del desarrollo institucional cambia forzosamente el concepto de desregulación: ya no se trata de flexibilizar las normas, sino de ser capaces de generar formas alternativas para cumplir los objetivos.

Por ejemplo, en el desarrollo de procesos de privatización, el marco legal puede resultar a la larga más contundente que la voluntad de la burocracia de preservar la competencia y eficiencia, pues difícilmente puede obviarse su aplicación. En la medida que se garantice que a través de los procesos de privatización se protegerá el mercado evitando la conformación de posiciones monopólicas, y se garantice un marco de libertad de entrada y salida de los mercados afectados, se cumplirán objetivos claramente esbozados en la legislación de competencia, aun sin que ello implique el compromiso político. Esa es una muestra de que el proceso desregulatorio que inicia la promulgación de leyes en esa materia, tiene una inercia que será más o menos irreversible en la medida que los objetivos de las instituciones estén aislados de cualquier otro proceso. Probablemente el caso venezolano sea un ejemplo particular de ello, pero será la observancia de los criterios incluidos en la legislación de competencia lo que garantizará la libre competencia y no la transferencia de la propiedad del sector público al privado.

Los objetivos de competencia en el contexto de las decisiones políticas

Existen dos elementos fundamentales para entender cómo ha evolucionado hasta ahora la implantación del proceso de competencia en Venezuela. Actualmente, la competencia no constituye un objetivo de política económica para el gobierno. En consecuencia, es el desarrollo de la institución creada para administrar la Ley lo que ha garantizado (y lo será así en el futuro), la consecución de los fines de ese cuerpo normativo.

Ambos elementos, los objetivos del Estado y el desarrollo de las instituciones apuntan a soportar y a retroalimentarse del proceso de abogacía de la competencia que se lleva a cabo. De como se entienda esa abogacía y cuáles sean los elementos que la conforman depende en buena medida la efectividad de la política y la posibilidad de que el objetivo de competencia sobreviva metas de política que diverjan de ella. Tal como se ha venido desarrollando, en la experiencia venezolana la abogacía de la competencia es concebida como el elemento fundamental de la política de competencia, siendo además el elemento más dinámico.

Esta característica es la que permite la capacidad de adaptación en el marco de la política general y de allí la sobrevivencia de los objetivos de competencia y eficiencia. Hay que destacar que esas características no estarían presentes en un escenario donde prevaleciera el enfoque tradicional de protección a la competencia, el cual además de ser limitado en cuanto a la consolidación de principios de libre mercado, no posee la virtud de ser

moldeable. De acuerdo con los conceptos esgrimidos por North (1995) en su reciente visita a Venezuela, a medida que los agentes económicos compitan entre sí, implícitamente exigirán la adaptación de las instituciones. En este sentido, es un proceso dinámico de interrelación el que modelará el desarrollo institucional.

A raíz de escoger la abogacía como prioridad, la capacidad de adaptarse al entorno se convierte en una opción endógena a la organización, mientras que la evolución por efecto de la demanda de los sujetos de aplicación de la Ley depende de que los mismos internalicen no solamente las reglas del juego — eso incluye posicionar la agencia como modeladora de conductas— sino la transformación en actitudes y conductas que involucra el desarrollo de la competencia.

Bibliografía

- Briceno, M. (1995). *Los carteles publicitarios como elemento de disuasión de prácticas anticompetitivas*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Caracas, octubre de 1995.
- Coate, M., R. Bustamante y A.E. Rodríguez (1992). *Antitrust in Latin America: Regulating Government and Business*. Invited paper presented at the Agricultural Economics Association Organized Symposium "Law, Institutions and Economic Transformation in Developing Countries: A Comparative Perspective" August 10, 1992.
- Concha, R. y Hernández, A. (1994). *Apertura, Desregulación y Fusiones, Caso Venezuela*. Memoria de Grado presentada ante la Universidad Católica Andrés Bello, para optar al título de economista. Caracas, julio de 1994
- CORDIPLAN (1990). *Lineamientos Generales para el XIII Plan de la Nación*. Caracas.
- Curiel, C. (1995). *Dinámica de la Abogacía de la Competencia en la Implementación de la Política*. Trabajo presentado por el Superintendente Eduardo Garmendia en el Seminario "Regional Workshop on Managing Regulatory Policy and Regulatory Reform in Latin America: Emerging Lessons" efectuado en Santiago de Chile los días 5 al 7 de octubre de 1995.
- Jatar, A.J. (1993). *Implementing Competition Policy on Recently Liberalized Economies: The Case of Venezuela*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Caracas, octubre de 1993
- _____. (1992). *Política de competencia y legislación antimonopólica*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Caracas.
- Kelly, J. y Perera, A. (1995). *Life Patterns of Institutions and Policies: Procompetencia in Venezuela*. Paper presented at the Annual Meeting of the Latin American Studies Association. Caracas, septiembre de 1995.
- Khemani, R.S. y M. Dutz (1994). *The Instruments of Competition Policy and their Relevance for Economic Development*. The World Bank. Washington, D.C., noviembre de 1994
- Levy, S. y S. Nolan (1992). Trade and foreign investment policies under perfect competition. *Journal of Development Economics* 37.
- Mieres, D.(et al) (1995). *Consideraciones y Recomendaciones en Torno a la Ampliación del Régimen Competitivo de Precios en la Agenda Venezuela*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Caracas.
- Naim, M. (1993). *Papers, Tigers & Minotaurs: The Politics of Venezuela's Economic Reforms*. The Carnegie Endowment for International Peace. Washington D.C.
- _____. (1983). *Posibilidades y limitaciones del funcionamiento de los mercados en los países menos desarrollados: una aplicación del enfoque de mercados y jerarquías al caso de Venezuela*. Papel de Trabajo IESA N° 6. Ediciones IESA, Caracas.
- Navarro, J.C. y Rigobón, R. (1992). *La Economía Política del Ajuste Estructural y de la Reforma del Sector Público en Venezuela*. Instituto de Estudios Superiores de Administración. Caracas, julio de 1992.

- North, D. (1995). *Estructurando Instituciones para el Desarrollo Económico*. Conferencia dictada en el Fondo de Inversiones de Venezuela. Caracas, 3 de agosto de 1995.
- Pitman, R. (1994). *Competition Policy in the United States: What is the experience? How much of the experience is useful for Uruguay*. Mimeo. Washington, D.C.
- Peredo-Molina, R.D. (1995). *Políticas de Competencia en un País en tradición de Mercado (Chile)*. Trabajo escrito para el International Workshop on Regulation and Deregulation in Chile and Latin America, World Bank - Universidad de Chile, 5-7 de octubre de 1995.
- Pérez, A. (1994). *Estudio de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libro Competencia como un Caso de Desarrollo Institucional*. Trabajo presentado para la obtención del grado de Master en Administración. Instituto de Estudios Superiores de Administración. Caracas, julio de 1994.
- República de Venezuela (1992). Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libro Competencia. Gaceta Oficial N° 34.480, del 13 de enero de 1992.
- Rodríguez, A.E. (1994). *Antitrust Policy in Recently Liberalized Economies*. Washington D.C.
- _____. (1993). *The Venezuelan Antitrust Initiative: An empirical quick look*. Trabajo preparado para la Conferencia sobre Legislación Venezolana sobre Libro Competencia y Algunos Aspectos en Derecho Comparado. Caracas, 21-23 de jun.
- Rodríguez, A.E. y Williams, M. (1995). *Economic Liberalization and Antitrust in Mexico*. Revista de Análisis Económico, 1995 (Forthcoming).
- _____. (1993). *Antitrust and Liberalization in Developing Economies*. Washington D.C..
- Rodríguez, M. (1991). *Public Sector Behavior in Venezuela*. En Loraín, F. y M. Sclowcky (Eds.). *The Public Sector and the Latin American Crisis*. San Francisco: International Center for Economic Growth Press.
- Sistema Económico Latinoamericano. Secretaría Permanente. (1992). *Los nuevos tomos del comercio: política de competencia, comercio y medio ambiente*. SP/DRE/DI No. 1-2
- Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libro Competencia (1994a). *Esbozo de una Política de Competencia en el Marco del Plan de la Nación*. Caracas, nov.
- _____. (1994b). *Síntesis de Actividades 1992-93*
- _____. (1995). *Informe Anual, 1994*
- Taveras de Arcaño, J. (1995). *Competencia y Competitividad: Perspectivas y Tendencias*. Ponencia preparada para el Módulo "Competencia y competitividad en áreas económicas integradas: procesos y experiencias en la Unión Europea y en América Latina" organizado por el Centro de Formación para la Integración Regional (CEFIR), Piriápolis, Uruguay, 6-10 de marzo.
- Vera, L. (1994a). *Las Políticas de Competencia en un Mercado de Transformación Productiva*. Caracas, junio.
- _____. (1994b). *Esbozo de una Política de Competencia en el Marco del Plan de la Nación*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libro Competencia, Caracas, nov.
- Vera, L. y C. Curici (1994). *Estructura y Ethos Anti-Competitivos en Venezuela: Un Análisis de Competencia*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libro Competencia. Mimeo.
- Vera, L. y Micros, D. (1994). *Política de Competencia: Una Visión Panorámica*. Mimeo. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libro Competencia. Caracas, sep.
- Viana, H. (1994). *Estudio de la Capacidad Tecnológica de la Industria Manufacturera Venezolana*. Fondo Editorial FINTEC. Caracas.
- World Bank (1991). *Venezuela Industrial Sector Report*, Report No. 8028-VE.

ALTERNATIVAS AL CAPITALISMO*

John E. Roemer

Profesor de la Universidad de California Davis

RESUMEN

En esta conferencia se argumenta que el fracaso de las economías de planificación centralizada debe atribuirse a la ausencia de competencia económica y política, y no a la propiedad de los medios de producción por parte del Estado. Se propone un sistema que, separando la supervisión de la dirección de las empresas, permita a cada ciudadano el derecho de recibir, por medio de un mecanismo de cupones de asignación aleatoria, una parte de los beneficios de las empresas públicas de por vida. Se sugiere un mecanismo para minimizar la desigualdad en la distribución de los beneficios.

PALABRAS CLAVES: capitalismo; planificación; competencia; beneficios

La opinión de que no existe una alternativa al capitalismo se ha estado extendiendo por todo el mundo en los últimos años. Bajo mi punto de vista, esta concepción proviene, en primer lugar, del estancamiento económico que han sufrido los países socialistas del este de Europa y la Unión Soviética desde los setenta, culminando en la disolución de sus regímenes político-económicos durante 1989-1991; y, en segundo lugar, de la creencia de que en los países capitalistas las empresas públicas son ineficientes, y, más generalmente, de que la intervención estatal en la economía dificulta el funcionamiento económico y el crecimiento.

El fracaso de las economías de planificación centralizada se debe, en mi opinión, a tres de sus características: 1) la distribución de los bienes y los recursos por la administración, en vez de por el mercado; 2) la propiedad centralizada de los monopolios por el Estado, que los protegió frente a la competencia, y en particular, frente a la competencia internacional; y 3) la prohibición de competencia política, es decir, democracia, a través del Estado de partido único. Como la distribución de los bienes no se regía por el mercado, en el que las empresas tienen que competir para vender sus productos, existían pocos incentivos a nivel de cada empresa para mejorar sus productos o innovar y como no tenían que competir en los mercados internacionales, esa fuente de competencia, que conduce a la innovación y reducción de costos, no existía. Por lo tanto, la ausencia de mercados en las economías de planificación centralizada (EPCs) provocó no sólo la distribución, en cierto modo ineficiente, de los recursos, sino que también destruyó los incentivos a innovar. Para mí, el estancamiento económico de estas economías no se debe principalmente a que fueran propiedad del Estado, sino a que se encontraban protegidas contra la competencia. Las empresas públicas en los países capitalistas innovan y funcionan

* Conferencia dada en el seno de la Confederación de Trabajadores de Venezuela, noviembre, 1995.

adecuadamente si se ven forzadas a competir, bien con empresas privadas nacionales, o en los mercados internacionales. Un caso representativo lo constituye la empresa siderúrgica Posco en Corea del Sur, una empresa nacional de enormes dimensiones que tiene reputación de ser la productora de acero más eficiente del mundo.

La ausencia de competencia política en la Unión Soviética hizo posible, en particular, que políticas que iban en contra de los intereses públicos se mantuvieran en vigor por mucho tiempo. No soy de los que abogan por la democracia como el sistema de organización política ausente de errores, pero creo que la democracia, que no es más que competencia en la esfera política, obliga a los partidos políticos a innovar, del mismo modo que su contrapartida económica fuerza a las empresas a innovar.

En suma, opino que el principal problema en las EPCs fue la ausencia de competencia, económica y política. Este no fue el único problema: una economía que dedica alrededor del 25% de su producto nacional a defensa, como aparentemente hizo la Unión Soviética, está imponiendo una fuerte restricción a la tasa de crecimiento de la productividad de las inversiones y, por tanto, del consumo. Más aún, parece ser que la falta de competencia económica no fue un problema cuando estas economías eran mucho más simples, en el período de postguerra. Fue sólo a partir de los setenta en que las economías capitalistas de Europa occidental, Japón y los Estados Unidos situaron sus tasas de crecimiento del consumo por encima de las de las EPCs.

Por tanto, abogo por la competencia económica y política. La primera requiere el uso generalizado de los mercados; y la segunda requiere la democracia, entendida como competencia entre partidos políticos, libertad de prensa y libertades civiles. Pero tengo que matizar inmediatamente mi postura en los siguientes puntos: 1) no creo que el mercado requiera la propiedad privada absoluta de los medios de producción —granjas y factorías—; 2) creo que la intervención del gobierno es esencial en varios sentidos para un adecuado (*successful*) desarrollo económico; y, 3) no creo que la propiedad enteramente privada de los medios de comunicación constituya "libertad de prensa." A continuación desarrollaré estos puntos, especialmente los dos primeros.

Entre los economistas, y la gente en general, es común la creencia de que economía de mercado es equivalente a economía capitalista, postura que no comparto. El capitalismo es un sistema económico en el que los medios de producción no-humanos son propiedad de agentes privados, quienes tienen el derecho de contratar mano de obra que trabaje en esos medios, despedir a dicha mano de obra y vender esos medios cuándo y a quién les plazca. En una economía de mercado, en tanto que la mano de obra es muy numerosa en relación a la cantidad de capital disponible para su uso, la retribución al trabajo será reducida hasta niveles en que produzca beneficios. Es decir, el

producto conjunto de la maquinaria y la mano de obra tendrá un valor superior al total de lo que el trabajo recibe como su salario y el valor utilizado de la maquinaria en el proceso de producción (depreciación). Este residuo, que Marx llamó "valor del excedente" o, más convencionalmente, beneficio, es un genuino excedente social, pues es la sociedad la que decide cómo debería ser distribuido ese beneficio. Bajo un régimen de propiedad privada del stock de capital, este residuo va, por ley, al propietario de la maquinaria. Esto es, los propietarios del stock de capital contratan trabajadores para que lo operen a cambio de un salario; cualquier ingreso residual sobrante pertenece a aquél que posee la propiedad de la maquinaria. Si, contrafactualmente, las máquinas fueran abundantes con respecto a la cantidad de mano de obra disponible para su utilización, entonces los trabajadores se encontrarían en una situación tal que podrían alquilar máquinas a tasas fijas y guardarse el residuo. Hablando aproximadamente, esto es lo que sucede en una empresa propiedad de los trabajadores.

Para recapitular, desde mi punto de vista, en ningún sentido la distribución de la renta por el mercado es justa, ni siquiera necesaria: el hecho esencial es que el factor de producción escaso se encuentra en una posición desde la cual es capaz de cerrar contratos con los propietarios del factor de producción no escaso, en los que el residuo de la producción conjunta —que entiendo como la cooperación de mano de obra, maquinaria y otros factores— redundaría en beneficio de los propietarios del factor escaso. Esto es una consecuencia de utilizar el mercado para distribuir los recursos. Pero el capitalismo ha creado una ideología y una teoría de la economía, por la que se reivindica que esta distribución de los frutos de la producción es "necesaria", que no puede ser alterada sin destruir esos frutos, o disminuirlos considerablemente. Esta teoría dice que el factor de producción verdaderamente escaso no es la maquinaria o el capital, sino por el contrario el don empresarial. Los capitalistas, de acuerdo a esta teoría, son empresarios con un don, quienes, por virtud de sus brillantes ideas, son capaces de convencer a otros para que inviertan en ellos, permitiéndoles comprar máquinas y tierras y contratar mano de obra, para llevar a cabo esas ideas en forma de bienes por los que los consumidores están dispuestos a pagar. Desde este punto de vista, los beneficios que los capitalistas reciben son el pago "necesario" a los propietarios de las escasas y valiosas ideas empresariales. Con el tiempo, estos empresarios se convierten en capitalistas, esto es, con el tiempo llegan a dirigir vastos imperios de mano de obra y maquinaria. Más aún, la recompensa de los beneficios es lo único que induce a los empresarios a poner a trabajar su talento en interés de la sociedad. Si se prohibiese la propiedad privada de los medios de producción, los empresarios desaparecerían. Sin el atractivo de los beneficios, posibles gracias a la propiedad privada del capital, no tendrían incentivos para innovar y organizar.

Creo que sí que existe tal talento empresarial escaso, y que todo sistema económico debe encontrar el medio de inducir a aquéllos que lo poseen, a

usarlo en el interés social. Pero también creo que el argumento mencionado por el capitalismo falla por la siguiente razón: considero que no hay motivo para pensar que los empresarios necesiten la totalidad del excedente de la producción conjunta para utilizar sus talentos. Los beneficios producto de ésta son mucho mayores de lo requerido por los empresarios. Esta concepción no sólo es teóricamente posible, sino que está históricamente confirmada, como demostraré.

Es la propia historia del capitalismo la que corrobora mi idea de que los beneficios son muchos mayores de los que los empresarios necesitan para poner sus talentos a trabajar. Más concretamente, es la creación de la sociedad anónima la que confirma mi punto de vista. Hoy en día, en las economías capitalistas avanzadas, existen muy pocas grandes empresas verdaderamente privadas: casi todas las grandes empresas están en manos de cientos de miles de inversores. Los beneficios de estas empresas se distribuyen entre cientos o miles de personas. Y más aún, estos inversores no ofrecen típicamente ningún talento empresarial con respecto a sus empresas, simplemente recogen los beneficios. Las decisiones de organización y gestión empresariales son responsabilidad de directivos contratados, quienes reciben salarios muy altos en algunos países (USA), y substancialmente menores en otros (Japón). El punto relevante es que tanto los empresarios como los directivos —aquellos responsables de mantener la competitividad de la empresa— reciben sólo una pequeña fracción de los beneficios. Por lo tanto es imposible mantener, como la ideología burguesa una vez hizo, que la propiedad privada de las empresas es necesaria para el éxito económico. La teoría expuesta más arriba (de que los beneficios eran una retribución necesaria al talento empresarial) fue quizás creíble durante el siglo diecinueve, cuando la mayoría de las empresas eran familiares o en propiedad de pocos socios, pero ha dejado de ser creíble en nuestros días.

¿Ha renunciado, pues la teoría económica al esfuerzo de justificar la distribución de la renta característica del capitalismo, en la que —en los Estados Unidos— la mitad del uno por ciento de la población posee más riqueza que el noventa por ciento por abajo? Esta distribución es la consecuencia de la propiedad privada de empresas industriales y agrícolas. Sin duda, la situación es todavía más desigual en Venezuela, si es posible imaginárselo. La respuesta es No.

La nueva justificación burguesa para la propiedad privada es como sigue. Las empresas se encuentran ahora dirigidas por directivos contratados, que son simples agentes de sus propietarios, los accionistas. Sin embargo, existe una divergencia de intereses entre accionistas (propietarios) y directivos. Los propietarios quieren la maximización de los beneficios, mientras los directivos quieren una vida fácil. Los directivos persiguen el crecimiento de sus salarios y la prosperidad de sus carreras, lo que no necesariamente se consigue haciendo todo lo posible por maximizar los beneficios. Como los directivos

conocen los más íntimos detalles de la corporación empresarial y los accionistas no, les resulta relativamente fácil convencer a los accionistas, o a la junta directiva, de que las estrategias que maximizan beneficios son las llevadas a cabo (cuando quizás no lo sean).

¿Cómo resuelve el capitalismo moderno este problema de separación entre dirección y propiedad? La respuesta ofrecida por la moderna teoría financiera es que el problema es resuelto por los compradores de empresas. Supongamos que los beneficios de la empresa empiezan a caer. Entonces, los dividendos de los accionistas caen, y muchos accionistas venden sus participaciones, provocando que el valor de las acciones caiga en el mercado de valores. Todo esto convierte a la empresa en un objetivo atractivo para una opción pública de adquisición (OPA) por parte de un comprador de empresas, quien se ofrece a comprar los valores de los accionistas a un precio por encima del valor corriente de mercado. Si tiene éxito, compra suficientes acciones como para tomar el control de la junta directiva. Despide al directivo actual y lo reemplaza por un equipo directivo destinado a situar a la empresa en el camino de altos beneficios. (Lo que frecuentemente, en la práctica, se lleva a cabo mediante el despido de miles de trabajadores). Por lo tanto, el comprador de empresas juega el papel, socialmente útil, de asegurar que empresas enfermizas recuperen la eficiencia. El empresario ha sido reemplazado como héroe del capitalismo por el comprador de empresas. Obviamente, sin la propiedad privada de la empresa por los accionistas, y sin el mercado de valores, el comprador de empresas no podría llevar a cabo sus buenas acciones.

Bien, ésta es una bonita teoría, pero resulta que tiene varios problemas. En primer lugar, la institución de las OPAs sólo existe en realidad en dos países capitalistas: los Estados Unidos y Gran Bretaña. En las prósperas economías capitalistas de Alemania, Japón y de Asia del Este, básicamente no ocurren adquisiciones públicas de empresas. En segundo lugar, existe ahora un gran conjunto de investigaciones que indican que el mecanismo de la OPA lleva de hecho, a prácticas con miras extremadamente a corto plazo por parte de los directivos, prácticas terriblemente ineficientes para la sociedad.

Primero, ¿Cómo se disciplina en Alemania y Japón a los directivos que no están trabajando suficientemente duro o maximizando beneficios? Las empresas en estos países se encuentran íntimamente ligadas a grandes bancos, los cuales consiguen créditos para las empresas y colocan sus obligaciones y, de hecho, frecuentemente poseen valores de la empresa. Los bancos contratan personal dedicado a estudiar las empresas que poseen, y se convierten en expertos en los negocios de las empresas. Estos expertos permiten al banco asegurarse cómo lo está haciendo el directivo de la empresa. Si la empresa no funciona bien, los bancos trabajan con los directivos para dar la vuelta a la situación; y si es necesario, se reorganiza la dirección de la empresa. En Japón existen unos 20 de estos bancos. Cada

uno de ellos está asociado a un gran número de empresas, normalmente relacionadas industrialmente unas con otras. Los bancos organizan un consorcio de créditos para las empresas de su grupo, que se denomina *keiretsu*, y supervisan el comportamiento de sus directivos. De hecho, los bancos se encuentran compitiendo por nuevas empresas prósperas, con el fin de atraerlas a su grupo, para lo cual se esfuerzan en crearse una buena reputación bancaria. Una buena reputación bancaria proviene de una buena dirección de las empresas en el *keiretsu*, de manera que las empresas son capaces de devolver los préstamos y obligaciones. Por lo tanto, los bancos tienen un incentivo para supervisar cuidadosamente a las empresas de su grupo. La OPA no existe en Japón. La posesión de acciones es un acto mucho más pasivo que en los Estados Unidos: los accionistas, por supuesto, reciben dividendos, pero, simplemente, es imposible adquirir una empresa mediante la opción de una oferta pública a sus accionistas. De hecho, un comprador de empresas americano, T. Boone Pickens, lo intentó en Japón, y finalmente se dio por vencido con disgusto cuando los juzgados japoneses no le reconocieron ni siquiera su derecho a reunirse con la junta directiva de la empresa de la cual poseía una gran fracción de las acciones. En Japón, la posesión de una gran cantidad de acciones de una empresa no da derecho a supervisarla, como es el caso de USA, sólo da derecho a recibir dividendos.

También he dicho que el método de la OPA ha llevado a prácticas ineficientes en USA. Me estaba refiriendo a lo que es conocido como visión a corto plazo. Como los directivos tienen miedo a que la caída en el valor de las acciones de su empresa atraiga a un comprador de empresas, con la posible consecuencia de su despido, no emprenden actividades socialmente valiosas que puedan reducir el valor de las acciones. La principal de ellas es la inversión a largo plazo. Puede resultar socialmente óptimo para la empresa coger una sustancial fracción de sus beneficios e invertirla en nuevas tecnologías o en una nueva planta que necesitará varios años para entrar en funcionamiento. Durante este tiempo, los dividendos caerán, y por tanto muchos pequeños inversores venderán sus valores, causando la caída del valor de las acciones. Esto es una invitación para los compradores de empresas. Por lo tanto, los directivos de las empresas no tienden a realizar grandes inversiones para renovar la tecnología o las plantas, lo que quizás debería hacerse. ¿Qué sucede en Japón? Si el directivo de la empresa convence al banco principal que esta inversión a largo plazo es necesaria, entonces, el banco protege al directivo durante el proceso. Por supuesto, durante este proceso los dividendos caerán y muchos pequeños accionistas venderán sus acciones provocando la caída del valor de las acciones. Pero no surgirán compradores de empresas. El resultado es que las empresas japonesas tienen una visión más a largo plazo que las americanas con relación a las inversiones.

Recapitulando, he planteado la existencia de dos principales teorías a la hora de argumentar la superioridad del capitalismo como forma de

organización económica. La primera decía que el derecho a retener los beneficios fomentaba el surgimiento de la actividad empresarial, necesaria en toda economía. Pero esta teoría deja de ser un argumento en favor de la propiedad privada del capital en el siglo XX, cuando queda claro que las grandes empresas ya no están en manos de empresarios, sino que son propiedad de accionistas pasivos. La segunda teoría decía que el comercio privado de los valores de las grandes empresas permitía a los compradores de empresas desarrollar una función socialmente valiosa. La separación entre propiedad y dirección de la empresa requería de un mecanismo que disciplinase la dirección. Típicamente, ningún pequeño accionista tiene interés en aprender lo suficiente sobre dirección de empresas como para evaluar el trabajo que están haciendo; dicho aprendizaje sería muy costoso y obviamente no rentable para un accionista relativamente pequeño. Por lo tanto, se argumentó que los grandes accionistas y los compradores de empresas eran la solución para el problema de supervisión y, por consiguiente, justificaban la propiedad privada y el comercio de los valores de las empresas. Pero esta historia resulta no ser correcta, ya que Japón, Alemania y muchas otras naciones capitalistas supervisan sus empresas mediante organizaciones, en particular bancos, que no comercian las acciones de la empresa. Y más aún, la institución de OPA conduce a una visión de corto plazo por parte de los directivos.

Todo esto nos lleva a la siguiente pregunta: ¿hay formas de distribuir los beneficios de las grandes empresas entre la población, de manera justa e igualitaria, sin comprometer la eficiencia de las empresas? La institución de la propiedad estatal es la manera clásica de distribuir los beneficios de las empresas entre la población de forma justa e igualitaria, ya que los beneficios de las empresas estatales van a la Hacienda Pública, la cual los administra en servicios públicos. El problema con las empresas públicas es que, frecuentemente, son gestionadas ineficientemente. No están obligadas a competir en el mercado, y no innovan. Ninguna organización, tal como los bancos japoneses o alemanes, es responsable de la supervisión de la dirección de la empresa, y no gana nada por realizar un buen trabajo de supervisión. Frecuentemente, las empresas estatales están controladas por políticos, quienes ganan votos no por asegurar que la empresa está eficientemente dirigida, sino por hacer ver que paga salarios altos, o emplea a muchos trabajadores. Las empresas públicas frecuentemente pierden dinero por estos motivos, pero ningún ciudadano individual siente realmente esta pérdida, mientras que los trabajadores que se benefician por estar contratados con salarios altos, ven los beneficios directamente, y votan por los políticos responsables. Considero que los trabajadores deben recibir ingresos decentes, pero no creo que esto deba hacerse a costa de inflar el empleo en empresas públicas; debería llevarse a cabo a través de la provisión de servicios financiados públicamente. Los trabajadores deberían ser entrenados, con fondos públicos si es necesario, de manera que puedan desarrollar un papel productivo en la economía. Resulta extremadamente ineficiente transferir

renta a los trabajadores contratándolos, innecesariamente, para trabajar en empresas públicas.

El argumento bastante largo que acabo de presentar pretende demostrar una cosa: los beneficios de las grandes empresas en las economías capitalistas incluyen, hoy en día, un excedente genuinamente social, esto es, la sociedad tiene la libertad de distribuir dichos beneficios de muchas maneras sin sacrificar la eficiencia de la empresa. Simplemente, no es cierto que esos beneficios tengan que ir a los empresarios o a los compradores de empresas o a los grandes accionistas para que la empresa trabaje eficientemente. En concreto, aquéllos con un talento empresarial pueden ser contratados por un salario, muy alto quizás, y los compradores de empresas no son necesarios, pues su papel social puede ser utilizado por expertos contratados por instituciones, tales como los bancos, que se beneficien de una buena actuación como supervisores de la empresa. Esto significa que la sociedad tiene la libertad de distribuir los beneficios de distintas maneras, en particular, como yo propongo, de forma igualitaria.

Veamos un ejemplo de cómo podría llevarse a cabo en una economía con mercados financieros que funcionan correctamente (esto puede que no se aplique al caso de Venezuela, pero es el caso de USA y de otras economías capitalistas avanzadas). Supongamos que a los 21 años, por ejemplo, cada ciudadano recibe un conjunto de cupones a través de un sistema central computarizado, con los que puede comprar acciones de empresas. La única manera de poder comprar acciones de las grandes empresas es con los cupones, no con dinero. Existe un mercado de valores en el que se comercian las acciones de las empresas, y dichas acciones se contabilizan en cupones, no en moneda corriente. El precio de las acciones en el mercado de valores de los cupones oscilaría de acuerdo a la oferta y a la demanda, de la misma forma en que lo hacen en los mercados de valores capitalistas. Mediante la compra de acciones de una empresa, un ciudadano adquiere el derecho a una parte de los dividendos de la empresa. Pero las acciones pueden comprarse sólo con cupones, no con dinero. Cuando una empresa recibe los cupones de la venta de sus acciones, puede llevarlos a la Hacienda Pública y cambiarlos por fondos para inversión a un tipo de cambio preestablecido. Por lo tanto, los cupones de los ciudadanos juegan el papel de capital social para las empresas. Las empresas quieren los cupones y se encuentran incentivadas a funcionar prósperamente para mantener el valor de sus acciones alto, y así atraer cupones. Más aún, éstos no se pueden vender por dinero. En consecuencia, los pobres no venderían los suyos a los ricos. Todo el mundo poseería una parte más o menos igual de las empresas estatales, y no se produciría la concentración de la propiedad en manos de los ricos.

Por lo tanto, el ciudadano característico poseería un portafolio de acciones de las empresas estatales. Las empresas estarían supervisadas por los bancos, como lo están en Japón y Alemania. Estos bancos, aunque podrían

ser de propiedad pública, estarían protegidos contra interferencias por parte de los políticos. La directiva de los bancos estaría contratada por un salario, y existiría un mercado de trabajo para director de bancos, así los banqueros tendrían el incentivo para hacer un buen trabajo de supervisión. Por supuesto que podría haber incentivos para la corrupción, los directivos de las empresas podrían sobornar a sus supervisores en los bancos, pero estos incentivos también existen en Japón y Alemania, y aparentemente, estas economías no han dejado de funcionar razonablemente bien. Volviendo a los ciudadanos, cada uno recibiría una proporción de los beneficios de la corporación nacional a través de los dividendos asociados a su portafolio de acciones. A su muerte, el portafolio de cada ciudadano regresaría a la Hacienda, donde se distribuiría a nuevos adultos. Las acciones de uno no podrían entregarse a sus hijos, pues todas las transacciones en el mercado de valores se llevaría a cabo a través del sistema informático centralizado y a precios de mercado (de cupones).

Este sería el modelo básico. Se trata de un sistema que separa la supervisión de la dirección de la distribución de los beneficios; cuya factibilidad está atestiguada por el éxito de los sistemas japonés y alemán. Cada ciudadano tiene derecho a una parte de los beneficios de la empresa pública, de por vida, pero tiene derecho a dejar esa participación a sus hijos. Todos los jóvenes adultos comienzan con la misma dotación de cupones.

Hay varios detalles que deberían planearse y de los que todavía no he hablado. Por ejemplo, ¿cómo fija el Estado el tipo de cambio de los cupones que son intercambiados en Hacienda por fondos para inversión? Lo haría tomando como base de referencia un cierto *ratio* obligaciones/acciones, calculado para ser óptimo en la economía. Cualquier financiación que una empresa necesitase por encima de lo que obtuvo al intercambiar los cupones en Hacienda, vendría de préstamos bancarios y bonos de la empresa. Podría también ser recomendable proteger a los ciudadanos mediante la obligación de invertir sus cupones en mutualidades de inversión reguladas, en vez de empresas individuales. Estos serían detalles que deberían trabajarse. ¿Qué empresas estarían en el 'sector cupón'? Considero que los individuos deberían ser libres de iniciar pequeños negocios privados. No hay ninguna razón para prohibir tales empresas, y hay una buena razón para permitir las: proveen empleo a un gran sector de la población, y son la fuente de innovación empresarial. Una pequeña proporción de estas pequeñas empresas tendrá éxito, crecerán hasta ser grandes empresas. Una buena parte de estas fructíferas empresas será comprada por grandes empresas del sector del cupón, de la misma forma en que grandes empresas capitalistas compran pequeñas empresas con éxito, cuando crecen hasta ser competitivas. Pero puede ser válido permitir que pequeñas empresas privadas se conviertan en grandes empresas privadas. No quiero ser dogmático en este punto.

Las empresas en el sector del cupón que he descrito no son ni propiedad pública ni empresas privadas. Son algo intermedio entre ambas. Estas empresas operan en una economía de mercado, pero que no es una economía capitalista. Una persona no puede adquirir derechos de control sobre una firma mediante la compra de acciones con su dinero. Las acciones sólo pueden adquirirse con cupones, y todo joven adulto empieza con la misma dotación de cupones, y a partir de entonces comercia acciones por otras acciones. En este momento, empieza a surgir cierta desigualdad en la distribución de los beneficios, pues algunos ciudadanos serán más listos o tendrán más suerte en la inversión de sus cupones, y terminarán con mayores flujos de dividendos. Pero esta suerte no puede ser transferida a sus hijos, pues en esta economía no se hereda la propiedad de las acciones, y por tanto la desigualdad en la propiedad de valores es eliminada de golpe en cada generación, por así decirlo.

¿Cuán igualitaria sería dicha economía? Bien, creo que mostraría una distribución de la renta y de la riqueza más igualitaria que en una economía capitalista, pero aún seguiría siendo bastante desigual. Los beneficios comprenden entre el 15% y el 25% de la renta nacional en la mayoría de las economías capitalistas, y ésta sería la única fracción de la renta nacional que se distribuiría de forma igualitaria. Me han dicho que en Venezuela los beneficios constituyen un 50 o 60% de la renta nacional. Aquí, pues, el efecto sobre la distribución de la renta de tal sistema sería masivo. Los sueldos y los salarios seguirían siendo desiguales, enormemente quizás, pues están determinados en una economía de mercado. El papel de los sindicatos para proteger los salarios y las condiciones de trabajo de los trabajadores continuaría existiendo. Los ciudadanos seguirían acumulando ahorros, que proporcionarían intereses. Estos ahorros serían utilizados, a la larga, en inversiones en empresas, bien a través de los llamados fondos de acciones que las empresas comprarían al Tesoro Público, bien a través del mercado de bonos de la empresa, o bien mediante la inversión en pequeños negocios privados. El hecho de que la sociedad eligiera imponer impuestos rígidos sobre la herencia de riqueza así acumulada es un tema totalmente independiente.

También creo que habría menos desempleo en este tipo de economía que en su contrapartida capitalista, pero no tengo tiempo aquí para hablar sobre éste y otros temas importantes.

En pocas palabras, mi punto de vista es que el mercado es necesario para el funcionamiento de cualquier economía grande y compleja. En particular, son necesarios mercados de trabajo, y por ello existirán desigualdades en sueldos y salarios. Pero los beneficios de las grandes empresas no tienen por qué distribuirse desigualmente. Por tanto es posible que en una economía de mercado como la de Venezuela, quizás el 50% de la renta nacional se distribuya de manera bastante igualitaria, como he descrito, sin dañar la

eficiencia de la industria. La distribución igualitaria de tal fracción de la renta nacional alzaría substancialmente los ingresos de los pobres y de los trabajadores de renta baja. En los Estados Unidos, eliminaría, de hecho, la pobreza. No tengo suficientes conocimientos sobre Venezuela como para decir si la pobreza desaparecería aquí. Hay que darse cuenta de que los efectos de esta redistribución de renta serían también substanciales al proveer a los pobres con la capacidad de iniciar pequeñas operaciones privadas, inalcanzables para ellos previamente, pues carecían de la posibilidad de pedir dinero prestado. Por lo tanto, se podría apreciar un importante aumento en el número de pequeños negocios entre los anteriormente pobres. Los sindicatos jugarían substancialmente el mismo papel que en las economías capitalistas: proteger a los trabajadores en la economía de mercado. Las empresas seguirían operando para conseguir beneficios, pero los beneficios se distribuirían de forma diferente.

El sistema que acabo de describir sólo funcionaría con efectividad en un país con un mercado de valores bien desarrollado, y esto excluye a la mayoría de los países en vías de desarrollo hoy en día. No soy un experto en economías de los países en vías de desarrollo, pero creo que los mismos puntos generales que he planteado hasta ahora se pueden aplicar. La manera en que los beneficios de las grandes empresas industriales y agrícolas se distribuyen en los países en vías de desarrollo no es socialmente necesaria, es decir, esos beneficios podrían repartirse entre los ciudadanos de muchas maneras más igualitarias, sin comprometer la eficiencia en la producción de empresas. De hecho, en la medida en que las empresas fueran obligadas a competir en el interior e internacionalmente, se convertirían en más eficientes y generarían mayores beneficios. Lo que se requiere es una distribución de los beneficios entre los ciudadanos que no dependa de cupones y de un mercado de valores. Existen, sin duda, varias maneras de llevar esto a cabo. Una sugerencia de cómo realizarlo se debe al economista del desarrollo Pranad Bardhan, que es de la India y enseña en la Universidad de California. No dispongo del tiempo necesario para describirlo aquí, pero hablaremos de ello más tarde.

Las empresas se organizarían en grupos corporativos, como los *keiretsu* japoneses. Las empresas de cada grupo estarían industrialmente relacionadas de manera que tendrían conocimientos y estarían interesadas en el funcionamiento del resto de empresas en su grupo. Por ejemplo, una empresa siderúrgica y una de minería del hierro estarían en el mismo grupo. Cada grupo estaría asociado a un banco principal, responsable de la supervisión general de las empresas y de la provisión de préstamos a las empresas de su grupo. Las empresas de cada grupo estarían entrelazadas en términos de propiedad: cada una poseería valores de las otras empresas de su grupo, que podría vender al banco principal. En consecuencia, si una empresa funcionase pobremente, las otras empresas del grupo podrían vender sus acciones de esa empresa al banco, lo que presionaría a éste para mejorar la dirección de

la empresa que está funcionando pobremente. Por lo tanto, los beneficios de las empresas serían distribuidos a los trabajadores a través de las acciones de otras empresas en propiedad de sus empresas. Este mecanismo no distribuiría los beneficios de una empresa entre los que no fueran trabajadores, en esto se diferencia del mercado de valores en cupones descrito anteriormente, en el que cada ciudadano consigue una parte de los beneficios de la empresa. En la propuesta de Bardhan, los no-trabajadores tendrían que recibir una participación en los beneficios de la empresa a través de impuestos sobre los beneficios y redistribución.

De nuevo, los detalles de tal sistema deberían ser trabajados. El punto fundamental es que la extremadamente desigual distribución actual de los beneficios de las grandes empresas industriales y agrícolas no es necesaria para el funcionamiento eficiente de una economía de mercado. Por lo tanto, aunque opino que el mercado debe conservarse como una forma de organización de la producción, competencia e innovación en toda sociedad compleja, no es necesario mantener la distribución enormemente desigual de los beneficios de la empresa característica del capitalismo.

Hay tres puntos más sobre los que me gustaría hablar brevemente: primero, el papel del gobierno en la economía; segundo, la desigualdad de oportunidades y de ingreso salarial; y tercero, la experiencia reciente en China. En primer lugar, pues, el papel del gobierno. Considero que el éxito de los así llamados milagros económicos del este de Asia muestran la necesidad de la participación del Estado en la economía. En Japón, Corea del Sur, Singapur y Taiwán, la participación gubernamental en la economía ha sido, y sigue siendo, importante. En concreto, el gobierno organizó en gran medida la dirección de la inversión de estas economías. Creo que intervenciones del Estado de este tipo son necesarias para un buen desarrollo económico, especialmente cuando los mercados de capital no están bien desarrollados. En segundo lugar, la organización y financiamiento de la educación por el gobierno fue, en mi opinión, clave en estas economías para conseguir una mano de obra alfabetizada y con el tiempo cualificada. Tercero, el gobierno tomó varias medidas para incrementar la tasa de inversión de estas economías, que fue la clave para desarrollar la inversión industrial. El argumento de que el gobierno no juega ningún papel útil en la economía, hoy en día popular en occidente, es erróneo. Es erróneo, en gran medida, por las llamadas fallas del mercado: el tipo de mercado que sería necesario para que las economías funcionasen sin ningún tipo de dirección, simplemente, no existe, especialmente en las economías menos desarrolladas. Tomemos por ejemplo el mercado de créditos. En el capitalismo de libro de texto, cualquier persona con una buena idea para producir algo que el mercado quiere debería ser capaz de pedir prestado dinero para poner en marcha una pequeña empresa. Pero en la realidad, mucha gente pobre con buenas ideas no puede pedir prestado porque no tiene garantías. Esto es una falla de mercado. Otro ejemplo es el mercado de capitales. Sin mercados de capitales altamente

desarrollados, es extremadamente improbable que las inversiones privadas sean socialmente óptimas, tanto en cantidad como en el tipo de inversión.

Considero que la intervención del Estado en la economía es clave, y que Asia del Este nos muestra cómo puede llevarse a cabo. Merece la pena señalar que, aunque existen algunas empresas públicas en estos países, ése no ha sido el principal medio de intervención estatal en la economía.

Mi segundo punto se centra en la igualdad de oportunidades y diferencias salariales. Creo que un nivel deseable de igualdad sólo puede alcanzarse a largo plazo y mediante vastos aumentos del gasto en educación, y en particular, en educación de los menos aventajados en la sociedad. La desigualdad de oportunidades se mantiene, en gran medida, porque la sociedad no compensa por antecedentes con desventajas mediante mayores inversiones en la educación de niños desaventajados. Por supuesto, hoy en día en la mayoría de los países, los hijos de familias ricas adquieren una educación mucho mejor que la de los hijos de familias pobres. Mucha gente piensa que igualdad de oportunidades supone iguales cantidades de inversión en la educación de todos los niños. Yo pienso que proveer igualdad de oportunidades requiere mucha más inversión en la educación de los hijos de las familias pobres que en la educación de los hijos de familias bien, pues la desventaja innata en la pobreza debe ser compensada mediante una mayor inversión social en tales niños a través de la educación. Esto es lo que yo pienso que la justicia requiere y considero que el movimiento sindical puede ser un importante abogado de tal actitud. No resulta fácil instituir este tipo de políticas en una democracia, donde los pudientes están mejor organizados políticamente que los pobres. Sin embargo, opino que a largo plazo sólo este tipo de política educacional reducirá substancialmente la desigualdad de ingresos entre los trabajadores. En pocas palabras pienso, reducirá el desempleo de los más desaventajados, lo que quizás constituya la mayor desigualdad entre los trabajadores.

En tercer lugar, quiero mencionar un aspecto de las impresionantes tasas de crecimiento en China, en los últimos quince años. El rápido crecimiento en la producción no agrícola desde mediados de los ochenta no se debe a empresas privadas, que todavía son muy poco importantes en China, sino al crecimiento de un tipo de empresa, la empresa municipal y de la aldea (TVE). Se trata predominantemente de pequeñas empresas, pero que en ocasiones contratan a cientos de trabajadores, organizadas por pequeñas ciudades y pueblos. No son propiedad privada, ni propiedad estatal, sino que están en manos de estas pequeñas unidades municipales. Estas empresas compiten despiadadamente en los mercados. Sus beneficios son reinvertidos en expansión y en servicios públicos locales: colegios, hospitales, carreteras y otras cosas similares. El sector de TVE tiene actualmente empleados 100 millones de trabajadores, y es probablemente el responsable de la mayor parte del crecimiento de la renta China desde mediados de los ochenta. Se

trata de empresas a destacar porque son autóctonas, organizadas a nivel local, que operan en los mercados, pero que no son propiedad privada. Naturalmente, existen casos de corrupción, donde una fracción de los beneficios se pierde en manos de los caciques locales, pero los efectos predominantes de estas empresas son un vasto incremento del empleo, renta e infraestructura local. Constituyen una forma de producción no capitalista con éxito, diferente de la que previamente he mencionado, pero ilustran uno de mis puntos centrales: los mercados son una importante institución económica, si se utilizan adecuadamente, que no requieren la propiedad privada de la empresa para llevar a cabo sus acciones beneficiosas.

Finalmente, me gustaría decir unas palabras sobre la democracia. No soy de los que veneran la democracia. Esencialmente, donde la democracia se convierte en un mecanismo político que permite a los individuos instituir políticas sociales progresivas, está limitado por el grado de desigualdad económica en el país. Cuando la desigualdad económica es grave, los ricos naturalmente usarán su riqueza para organizar e influenciar a los partidos políticos para que aboguen e implementen políticas que mantengan su riqueza. Esto lo llevan a cabo no sólo a través de la financiación de partidos políticos y el soborno de legisladores, comúnmente conocido como *lobbying*, sino también influenciando a la opinión pública a través de los medios de comunicación, que, en las economías capitalistas, se encuentran en sus manos. Históricamente, en los capitalismo democráticos, la principal oposición organizada a la influencia política capitalista ha sido el movimiento sindical y, en muchas ocasiones, los partidos políticos que ha organizado, tales como los partidos social demócratas en Europa y los países nórdicos. Creo que la democracia es importante porque hace posible que los trabajadores se organicen políticamente, y por tanto legalmente. Pero la democracia sólo dará resultados socialmente progresivos en tanto los trabajadores se organicen políticamente. Mi papel como economista de izquierda es hacer propuestas económicas a grandes rasgos mostrando que son posibles distribuciones de la renta nacional más igualitarias que las ofrecidas por el capitalismo, sin sacrificar el crecimiento económico, y de hecho, quizás, acelerándolo. Pero la transformación de la sociedad, mediante la implementación de dichos proyectos, y su subsecuente modificación y mejora con la práctica, requieren un movimiento laboral políticamente organizado, progresista y agresivo.

LOS COSTOS DE LA INTEGRACION ECONOMICA MEXICANA CON AMERICA DEL NORTE

Alejandro Alvarez Béjar

Profesor de la Universidad Autónoma de México

RESUMEN

En la versión de los organismos multinacionales, la crisis mexicana es la primera crisis del mundo globalizado. Esa crisis fue popularizada mundialmente bajo el eufemismo de un "efecto tequila" y quedó asociada a la inestabilidad financiera producto de la entrada masiva de capitales a uno de los más rentables "mercados emergentes". Sin embargo, sistemáticamente se omite toda referencia a que esa crisis tiene su verdadera explicación analítica en el proceso de integración del Area de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA en Inglés). Y también se omite que los costos de esa crisis se resienten hoy en día como severa recesión económica, crisis social y tendencias a la descomposición política y el autoritarismo. En vista de las tendencias a formar un área de libre comercio con todo el hemisferio, el caso mexicano requiere una valoración crítica a fondo.

PALABRAS CLAVES: globalización; México; Estados Unidos; mercados

Introducción

Después de la crisis de la deuda en 1982, la economía mexicana formalmente inició tres cambios estructurales: uno, que le llevaría del modelo de sustitución de importaciones (que ya para entonces estaba agotado), a uno de industrialización orientada a la exportación.

Otro, al replantear la inserción de México en el mercado mundial tomando como base las ventajas comparativas de nuestro país en términos de disponibilidad de una amplia y barata reserva de mano de obra cristalizada en muy bajos salarios. Iniciamos así el tránsito de una economía "cerrada" a una "abierta" a través de la incorporación de México al GATT, mediante la remoción de nuestro sistema comercial proteccionista (eliminando permisos y licencias, reduciendo aranceles, eliminando restricciones no-tarifarias) y a través de la firma de sucesivos acuerdos bilaterales en materia de comercio e inversión con Estados Unidos, hasta concluir con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), que obliga no sólo a seguir adelante en la reducción tarifaria frente a Estados Unidos y Canadá sino a profundizar la liberalización en el sector de los servicios, especialmente el sector financiero.

Finalmente, pasamos de una economía con crecimiento económico dirigido por el Estado, a una en la que a través de las privatizaciones se colocaba en la inversión privada, nacional y extranjera, el motor de crecimiento.

Es importante decir que las tres direcciones del cambio estructural, tenían además la virtud de empujarnos a una mayor integración con América del Norte, especialmente con los Estados Unidos. Por eso, consideramos importante distinguir la integración como proceso, de la integración formalmente plasmada en documentos como el TLC.

De tal manera que las negociaciones del TLC en la primera mitad de los noventa, en realidad sólo vinieron a formalizar un proceso de integración que había avanzado en forma acelerada a lo largo de las décadas de los setenta y de los ochenta. Eso explica el progresivo distanciamiento económico mexicano con respecto a América Latina.

Desde la crisis de la deuda de 1982 hasta la entrada en vigor del TLC en enero de 1994, México había sido proyectado internacionalmente por los organismos multilaterales y algunos gobiernos de países desarrollados como "deudor ejemplar", como "modelo" en las políticas de cambio estructural, como "ejemplo" de exitosos ajustes en base a la plena operación de los mecanismos de mercado, como modelo de acoplamiento exitoso a los nuevos desafíos de la globalización.

Podemos decir que fue durante el régimen de Carlos Salinas, cuando esas políticas virtualmente alcanzaron su clímax. Salinas destruyó el mito de la Revolución Mexicana para combatir mejor el liderazgo moral de Cuauhtémoc Cárdenas. A cambio, a los mexicanos nos ofreció el mito del ingreso al "primer mundo", del ingreso al selecto club de los países ricos y desarrollados. Y el TLC era la llave que nos abriría la puerta dorada del acceso a ese mundo maravilloso.

En el curso de unos cuantos meses, el mito se derrumbó y nos puso frente a una trágica realidad: la economía sumida en un tremendo desorden monetario-financiero y una debacle productiva sin precedentes. Pero además, se colapsó nacional e internacionalmente la confianza psicológica en el modelo de política neoliberal que México ejemplificaba.

La abrupta devaluación del peso mexicano ocurrida en diciembre de 1994 y la subsecuente crisis financiera abierta por el inicio de las amortizaciones de un monto de 27.000 millones de dólares que estaban invertidos en Tesobonos, instrumentos de deuda interna del Gobierno Federal, abrió una compuerta de inestabilidad financiera que sacudió el edificio completo de las finanzas mundiales (Reading, 1995)

La enseñanza fundamental de la crisis mexicana es que, en tiempos de globalización, la libre movilidad de capitales ha aumentado tremendamente la inestabilidad financiera. Otra enseñanza importante es que el masivo flujo de capitales de corto plazo, mejor conocido como "hot money" que anda en busca de altas tasas de interés, en el caso mexicano fue tremendamente desestabilizador porque condujo a la sobrevaluación monetaria, a la expansión del consumo de bienes importados y a un abultado desequilibrio de la balanza en cuenta corriente.

El ciclo de inestabilidad financiera que se abrió con la crisis mexicana, está resultando demasiado difícil de cerrar en México y en varios países de América Latina, ya que en ellos también provocó una huida masiva de los capitales "de corto plazo" que estaban colocados en títulos de las deudas gubernamentales respectivas, lo que hizo caer a la mitad de las principales bolsas de valores de la región. Eso fue catalogado rápidamente como el "efecto tequila".

Al igual que en México, en esos otros países esa salida de capitales extranjeros precipitó un alza de las tasas de interés y hasta provocó quiebras bancarias, como ocurrió en Argentina con el banco Extrader. La amenaza de severas crisis financieras precipitó el establecimiento de "paquetazos" de ajuste económico en Argentina, Brasil y Chile.

Los brasileños, después de un ajuste cambiario y medidas para frenar la fuga de capitales, se declararon a salvo de la cruda del "efecto tequila."

Pero los problemas en relación a nuestros países no han terminado, pues la salida de capital de América Latina, a raíz de alzas sucesivas de las tasas de interés en Estados Unidos, ha producido severas caídas en el mercado de bonos latinoamericanos en varias partes del mundo.

En el mercado de eurobonos latinoamericanos, la falta de inversionistas que quieran comprar esos papeles ya obligó a la compañía inglesa Foreign and Colonial Emerging Markets (Mercados Emergentes Extranjeros y Coloniales) que maneja el fondo Latin American Income Company (Latinco, Compañía de Ingresos Latinoamericanos), a "suspender temporalmente" el pago de acciones, lo que impediría eventualmente a los inversionistas retirar su dinero.

El problema formalmente se reduce a que el precio actual que se ofrece por los eurobonos latinoamericanos se ha venido al suelo, pero el problema real es que los inversionistas que ya se retiraron bajaron drásticamente el fondo casi a la mitad de su valor total.

Se habla, por supuesto, de una "falta de liquidez", pero la deuda latinoamericana ya no es atractiva porque México ha mostrado los riesgos

reales que se juegan los capitales extranjeros invirtiendo en instrumentos de deuda de los mercados financieros "emergentes". Ello ha llevado a que economistas como Paul Krugman vean en la crisis mexicana el inicio de un desinflé del otrora arrollador "consenso de Washington" sobre las maravillas del libre mercado (Krugman, 1995).

Más allá de las perturbaciones financieras circunstanciales, consideramos que es necesario poner en el centro de nuestra atención el cambio estructural asociado a la dinámica de la integración económica, las promesas del TLC y sus resultados reales, pues las políticas de "libre mercado" en México han dejado una impresionante secuela de problemas no sólo no resueltos sino algunos agravados en lo económico, lo social y lo político.

I

El cambio estructural, siguiendo fielmente las leyes del mercado, se supone que nos permitiría no sólo recuperar el crecimiento sino además, hacerlo sobre bases sólidas. Tomemos nota pues, de que en promedio anual, el producto bruto interno de México durante la década de los ochenta creció 0,5%.

Y durante la administración de Salinas, tuvimos un promedio de crecimiento anual de 2,5%, aunque el año de máximo crecimiento fue 1990 (con 4,5%) y después, tuvimos 0,4% en 1993, 2,4% en 1994. Este año se estima oficialmente una caída de -4%.

El récord en términos de crecimiento, como se ve, ha sido bastante mediocre y decepcionante. Pero si viéramos el comportamiento sectorial, la decepción sería más grande, pues el estancamiento económico del sector agrícola es pronunciado (0,5% como promedio anual en el período de Salinas) y el comportamiento del sector industrial aunque resultó un poco mejor (3,5% promedio anual) fue cada vez más segmentado: con unas ramas creciendo, otras estancadas y otras más en franco declive.

Pero lo más grave ha venido ocurriendo justamente en este año. En el segundo trimestre de 1995, se había calculado que el Producto Interno Bruto (PIB) caería en -3,9% y resulta que cayó nada menos que -10,5%, la peor caída en los últimos 50 años.

¿Qué significa una caída de esa magnitud en el valor generado por las actividades económicas? Significa, lisa y llanamente, que ha habido una destrucción tremenda de la planta productiva, es decir, de empresas agrícolas, industriales, comerciales y de servicios.

Esa caída brutal se debe en parte a la política de contracción crediticia que está aplicando el Banco de México, en parte a la caída de las ventas que es resultado del programa de reducción del gasto gubernamental, en parte al aumento del desempleo y también a la caída del poder adquisitivo de los salarios.

Pero sin duda, el repliegue del gasto gubernamental ha profundizado la reducción directa de la demanda de bienes y servicios en la economía, lo que también ha repercutido en la caída del PIB.

Sin embargo, la Secretaría de Hacienda no quiere quedarse sin argumentos, por eso, ha insistido en sus informes en que la caída resulta "magnificada" porque se compara con el mismo período de 1994 y, en ese trimestre, la economía tuvo el desempeño más alto de todo 1994.

Ahora bien, si tomamos en cuenta el crecimiento anual de la población, que actualmente es del orden del 2%, de lo cual resulta que la caída del PIB per cápita durante el mismo trimestre debe ser del orden de 12,5%, tenemos que en rigor, esa disminución es mayor que el 10% de caída global.

Peor aún, con otras cifras, como por ejemplo, las del INEGI, resulta que entre enero y junio del presente año cayeron 22% las ventas al mayoreo de los establecimientos comerciales en 33 ciudades de la república, mientras que las ventas al menudeo cayeron 34%. Y según cifras de la Asamblea de Representantes del D.F., en esta ciudad cayeron 50% las ventas del pequeño comercio.

Y es en el sector agropecuario, silvícola y pesquero en donde se está registrando la caída más dramática pues acumuló casi 20% de caída en el segundo trimestre. Una combinación de sequías en el norte, falta de financiamiento, excesivo peso de las deudas preexistentes e incertidumbre en sus precios por la oleada de importaciones, explican la debacle del sector agrícola.

En el sector industrial, todas las ramas presentaron resultados desfavorables al cierre del segundo trimestre de 1995. Dentro de las actividades manufactureras, sólo unas cuantas ramas lograron remontar el impacto de la caída del mercado interno, gracias al aumento de sus exportaciones, como en el caso de la industria automotriz, la cervecera y la cementera.

Pero entre las ramas más castigadas, se encuentran algunos segmentos de la industria textil, imprentas y editoriales, maquinaria y equipo, aparatos electrónicos y electrodomésticos. La caída en la industria de la construcción ha sido espectacular, acumulando -15% en el primer semestre, cosa

gravemente significativa porque es de las actividades que absorbe más mano de obra.

Si así están las cosas, es sin duda escandaloso que la misma Secretaría de Hacienda nos diga que en el primer semestre de 1995 hubo en las finanzas públicas un superávit presupuestal de 15.300 millones de nuevos pesos, (equivalentes a casi 2.500 millones de dólares). La economía en plena recesión y las finanzas públicas con superávit, cuando ya se había fijado un límite rígido al crédito total, resulta una política socialmente peligrosa y políticamente irresponsable.

Ahora bien, otra de las promesas de la integración era la llegada masiva de inversiones extranjeras. Aquí también, los matices son importantes. Entre enero de 1989 y septiembre de 1994, México recibió casi 59.000 millones de dólares de inversión extranjera, una cifra por demás impresionante. Sólo en 1993, recibió 30.000 millones de dólares.

Pero un examen más detallado de los flujos de inversión muestra rápidamente la fuente de nuestros problemas: en 1989, del total de la inversión extranjera, sólo el 14,2% era inversión de portafolio. Para 1994, ese porcentaje ya había subido a 70% del total de la inversión extranjera.

En resumidas cuentas, la inversión extranjera que llegó masivamente al país, no era directa, sino de portafolio. Además, la inversión que sí era directa, se dirigió preferentemente al sector de los servicios en lugar de dirigirse al sector industrial como muchos esperaban. Y lo hizo en una proporción casi de 3 a 1, pues entre 1989 y 1994, al sector servicios fueron 14.674 millones de dólares, mientras que fueron sólo 4.755 millones de dólares al sector industrial.

Estas masivas inversiones de portafolio hicieron posible el financiamiento del tremendo déficit de la cuenta corriente, empujado por una verdadera oleada de importaciones.

Como puede verse, la magnitud de los desequilibrios resultó descomunal, pues el déficit de la cuenta corriente alcanzó casi 30.000 millones de dólares en 1994 y tan sólo por fuga de capitales en el mismo año salieron 23.500 millones de dólares. Que conste que estamos hablando de cifras multimillonarias en varios frentes.

Ahora bien, el flujo de inversiones que llegaba masivamente hasta 1994, ahora se ha secado y, para el primer semestre de 1995, sólo habían llegado 2.572,7 millones de dólares cuando para todo el año se esperaban 8.000 millones de dólares de IED.

El reciente rescate financiero por más de 50.000 millones de dólares, aprobado para México y promovido por el gobierno de Estados Unidos, ha puesto en el orden del día la discusión sobre los abusos en el endeudamiento externo y sus implicaciones para los mexicanos.

De entrada, recordemos que para afianzar la imagen de los éxitos de su gobierno, el régimen de Carlos Salinas lanzó una intensa campaña publicitaria según la cual la deuda externa ya no era problema.

Ahora, cuando se veía desbordado por el vencimiento de los Tesobonos y el peligro de una crisis de insolvencia, el régimen de Ernesto Zedillo se empeñó en convencernos de otras tres cosas: que con el préstamo finalmente de 50.000 millones de dólares no aumentará nuestro endeudamiento, que los mexicanos podemos pagarlo y que no hay nada que temer porque se haya comprometido la factura petrolera de ventas externas de Pemex, pues eso se ha hecho desde 1982 y nunca hemos dejado de pagar.

Para entender los razonamientos de fondo tenemos que considerar las propias cifras oficiales (de INEGI, Banco de México y Hacienda) y tomar en cuenta que de 1991 para acá, hay que incluir como parte de las obligaciones externas, los bonos de deuda interna que estaban en manos de extranjeros y así se observa, para empezar, que las cifras finales son realmente más altas:

Cuadro 1

Deuda externa total (en miles de millones de dólares)			
Año	Sola	Contando bonos de deuda interna en extranjeros	Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto
1980	57.5	57.5	8.2
1981	78.3	78.3	8.8
1982	86.1	86.1	-0.6
1983	93.1	93.1	-4.2
1984	94.9	94.9	3.6
1985	96.9	96.9	2.6
1986	100.9	100.9	-3.8
1987	109.5	109.5	1.7
1988	99.2	99.2	1.2
1989	93.8	93.8	3.5
1990	106.0	106.0	4.4
1991	115.3	121.7	3.6
1992	117.6	135.4	2.8
1993	127.6	149.7	0.4
1994	135.5	159.2 (e)	3.0
1995	164.6	176.2 (e)	-5.0 (e)

(e).- Datos estimados

Fuentes. INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales y Banco de México

Pero al cruzar esas cifras tan importantes de endeudamiento con las tasas de crecimiento que registró la economía, se ve con mucha mayor claridad la limitación tan fuerte del esquema adoptado, pues como dijimos antes la tasa promedio de crecimiento en el período de Salinas fue apenas igual a la tasa de crecimiento de la población (2,5%) y el PIB per capita promedio en el período sólo creció 0,5%.

Ahora bien, para que se tenga una idea del costo directo del endeudamiento externo, tómense en cuenta las siguientes cifras oficiales tomadas del INEGI y del Banco de México:

Cuadro 2
Servicio de la Deuda Externa (en miles de mill. de ds)

	Total	Intereses	Pagos del Principal
1980	9.4	4.6	4.8
1981	10.6	6.1	4.5
1982	12.3	7.8	4.5
1983	13.0	8.2	4.8
1984	15.9	10.3	-5.7
1985	15.3	10.2	5.1
1986	12.9	8.4	4.6
1987	12.1	8.3	3.8
1988	15.5	8.7	6.8
1989	15.6	9.3	6.3
1990	11.5	7.4	4.0
1991	13.7	8.4	5.3
1992	20.7	7.6	13.1
1993	n.d	10.5	n.d
1994	n.d	12.7	n.d
1995	27.8	10.3	17.5

n.d = no disponible

Fuentes: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.
Banco de México, Indicadores Oportunos.

Como puede verse en el cuadro 2, las cifras anuales totales que hemos pagado son impresionantes, pues por lo regular han estado siempre arriba de los 10.000 millones de dólares y alcanzaron 20.000 precisamente en 1992, para llegar a casi 28.000 millones de dólares en 1995 si incluimos la amortización de 17.000 millones de dólares que estaban invertidos en Tesobonos.

Si consideramos que en la industria maquiladora hay invertidos 10.000 millones de dólares y que eso ha significado 500.000 empleos directos y un millón de empleos indirectos, esto quiere decir que hemos pagado el

equivalente de 1.5 millones de empleos por año. Empleos por supuesto, que nunca se crearon.

Pero lo más impresionante del asunto es que, sólo de intereses (esto es, sin incluir los pagos del principal), hemos pagado entre 1980 y 1994 la módica suma de 128 mil millones de dólares, para llegar a 1995 con la sorpresa de que nuestra deuda externa total es de 175 mil millones de dólares.

Vale entonces preguntar: ¿es el endeudamiento un problema que sólo involucra el refinanciamiento del 80% de la deuda de corto plazo que vencerá en 1995 y que compromete la suerte de 17 de los 29 mil millones de dólares atados en lo más inmediato a las finanzas públicas o es un fenómeno generalizado que en México ya se presenta desbordado por todos los costados?

La respuesta que se dé es sumamente importante para ver si el modelo de desarrollo sólo requerirá de un ajuste "transitorio" o ya llegamos al fondo y es preciso cambiar drásticamente de modelo.

II

La promesa más dulce asociada con el TLC fue la creación de empleos. Eso fue propagandizado con tanta fuerza, que las expectativas de amplias capas de la población eran completamente desmesuradas. Ahora bien, la realidad ha sido verdaderamente estrujante.

Entre 1980 y 1993, un millón de trabajadores perdieron sus empleos en el sector manufacturero. Sólo de enero de 1992 a enero de 1993, las pequeñas empresas industriales del país perdieron 251.000 empleos.

Pero en las grandes industrias, esto es, aquellas con más de 250 trabajadores por planta, entre 1988 y 1993 los empleos industriales cayeron de 945.622 a 869.907. Y si ponemos en perspectiva el empleo manufacturero, resulta que para marzo de 1994 el nivel de empleo en las manufacturas era 33% menor que el registrado en 1980.

Ahora bien, el empleo industrial sólo creció en el sector de la industria maquiladora de exportación, que desgraciadamente es un segmento que no tiene prácticamente encadenamientos industriales hacia adentro del país, ya que sólo integra 2% de insumos nacionales.

Ahí, el empleo pasó de 369,489 trabajadores en 1989 a 542 mil en 1993 y a 557.658 trabajadores en marzo de 1994. Y mientras la industria maquiladora se concentra en los estados de la frontera norte de México, en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (que incluye el Distrito Federal y algunos de los municipios conurbados del Estado de México), se ha vivido un

proceso peculiar de desindustrialización a lo largo de la década de los ochentas.

Por un lado, en el Distrito Federal se registra una caída en el número total de plantas, del valor agregado, de los trabajadores ocupados y del ingreso promedio. Y por otro lado, en el Estado de México hay dos municipios conurbados (Tlanepantla y Naucalpan) que siguen el patrón del Distrito Federal y otros dos (Cuautitlán Izcalli y Ecatepec) en que se registran tendencias de crecimiento en todos los indicadores mencionados (García y Valle y Ricardo, 1994).

Ahora bien, el desquiciamiento que trajo la crisis financiera de 1994 en el mercado laboral no tiene paralelo. Antes de examinar ese problema aclaremos primero que cuando se enfatiza el problema de empleo, se está pensando en los problemas que tendremos para crear empleos en el futuro y dar ocupación a tantísimos mexicanos que no la tienen formalmente.

Cuando se habla de que el problema es el desempleo, se está enfatizando la destrucción de los empleos que existen y la acumulación de personas sin ocupación.

Estemos claros de que hoy en día, el problema central es que no sólo no se están creando empleos ante una población que cada año incrementa su población en edad de trabajo a casi 1 millón doscientos mil jóvenes. No, el problema es que se están destruyendo empleos aceleradamente debido a la brutalidad del plan económico de "estabilización". Ahora bien, se ha calculado que sólo para absorber al 75% del millón y cuarto de jóvenes que cada año se incorporan a la edad de trabajar, la economía debería crecer a una tasa de 5% en los años siguientes. Pero el récord de crecimiento anterior muestra esa meta como prácticamente imposible.

La realidad es que la política económica pactada por Ernesto Zedillo con el Fondo Monetario Internacional nos está costando a los mexicanos una tremenda pérdida de empleos, que en nuestro país ya eran escasos antes de la crisis y, para colmo, con salarios a la baja.

Si tenemos 35 millones de personas integrando nuestra Población Económicamente Activa (PEA), según la tasa de desempleo abierto del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, podemos considerar que hay casi 2 millones en desocupación abierta; pero 3 millones 225 mil mexicanos pueden considerarse como desempleados y subempleados bajo la estadística de "ocupación parcial y desocupación", también de INEGI.

Según el INEGI, la tasa de desempleo abierto (que consideramos una medida poco precisa del nivel real de desempleo porque considera "ocupados" a quienes tuvieron por lo menos dos horas de trabajo en el mes

previo a la encuesta) alcanzó en marzo de 1995 un nivel de 5,7% del total de la Población Económicamente Activa, considerado como "máximo histórico". Esto es lo que hemos dicho que significa en términos absolutos casi dos millones de personas.

Pero según la otra forma de medir un poco mejor el desempleo, la Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación, que incluye a quienes por condiciones ajenas a su voluntad no lograron trabajar más de 15 horas a la semana, tasa que está en el nivel de 10,1% de la población económicamente activa (PEA) ya dijimos que eso representa, en términos absolutos, como 3 millones de personas.

Pero en un inusitado debate, para la secretaría del Trabajo la tasa de desempleo más precisa es la que combina el número de horas trabajadas y los ingresos percibidos. Si la PEA es de 35 millones de personas y el 13,6% de la PEA trabaja menos de 15 horas a la semana y gana menos del salario mínimo, estamos hablando de cinco millones de personas.

En definitiva, en números redondos, estamos hablando de 6 millones de personas en el desempleo, porque debemos incluir al millón 200 mil nuevos demandantes de empleo que se incorporan cada año a la edad de trabajar.

III

Otra de las promesas que se hicieron con el TLC fue la de que se pagarían mejores salarios a los trabajadores mexicanos. Aquí también, la distancia entre lo dicho y lo hecho adquiere importantes dimensiones.

Se ha dicho que uno de los rasgos distintivos de los mercados laborales en México ha sido la persistencia de grandes y sustanciales diferencias salariales entre grupos de trabajadores distinguidos por sector económico, ubicación geográfica, nivel de organización y género. A continuación recogemos los importantes resultados a que llegaron Diana Alarcón y Teny McKinley (1994).

La diferencia salarial más grande se encontró entre los asalariados urbanos y rurales. En 1984, el salario medio de los asalariados rurales fue sólo 55,6% de los salarios medios de los trabajadores urbanos.

La pregunta central es ¿que pasó entre 1984 y 1994, es decir, justo en los años en que se dio la apertura comercial mexicana? ¿El diferencial de salarios se redujo o se amplió? Como puede verse en el cuadro 3, básicamente se mantuvo. Simplemente, tomemos además en cuenta que a lo largo de la década de los ochenta, vivimos en México un proceso general de depresión de salarios.

Cuadro 3
Diferenciales salariales entre grupos de trabajadores
(relación porcentual)

Pares comparados (1)	1984	1989	1992
Rurales/urbanos	55.6	45.6	55.1
Mujeres/hombres	76.7	71.6	74.7
No-comer/comercial (2)	85.8	97.3	107.7
No-expor/exportador (3)	69.1	83.3	82.7
No-sind/sindicalizado	75.1	86.1	96.8
pobres/no-pobres (4)	91.8	82.2	86.5
no-front/fronterizo (5)	93.6	79.1	95.2

Notas: 1. Todos los pares comparados fueron calculados sobre la base de salarios urbanos, excepto el de rurales/urbanos. 2. El sector comercializado incluye minería, agricultura y actividades manufactureras. El no-comercializado incluye electricidad, construcción, comercio, comunicaciones y transporte, servicios financieros, sociales y servicios a la comunidad. 3. Sectores exportador y no-exportador, incluyen sólo a las actividades manufactureras. Sectores exportadores con aquellos que exportaron más que el porcentaje exportado por la manufactura en total. Incluye química, metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria y equipo. 4. Los estados pobres son Oaxaca, Guerrero, Chiapas e Hidalgo. 5. Los estados fronterizos colindan con Estados Unidos.

Fuente: Elaborado por Diana Alarcón y Terry McKinley basados en datos de INEGI-ENIGH, 1984, 1989 y 1992.

Considerando sólo a los asalariados urbanos, conviene reflexionar a partir de las evidencias estadísticas, pues los resultados son sumamente interesantes: por ejemplo, en 1984, el salario medio de los trabajadores que producían bienes no comercializables, era 86% de los salarios de los obreros que producían bienes comercializables, entre los cuales contamos a un pequeño grupo de obreros privilegiados (petroleros, automotrices, etc.).

Al ver sólo los salarios de los obreros manufactureros y diferenciándolos entre los del sector exportador, que dijimos incluye subsectores como maquinaria y equipo, química y metálicas básicas, y los trabajadores del sector no-exportador, tenemos que en 1984 el porcentaje de los salarios del sector no exportador era sólo el 69% de los salarios del sector exportador. Para 1992 la relación era de 82,7%, es decir, se había reducido la diferencia salarial.

Y entre los trabajadores no-sindicalizados y los sindicalizados, la diferencia salarial era de tres cuartos, brecha que se cerró hacia 1992. Esa misma diferencia salarial se observa en función del género, ya que los salarios de las mujeres eran apenas 3/4 de los salarios masculinos en 1984, pero hacia 1992 el diferencial se abrió en contra de las mujeres.

Finalmente digamos que, si México ha sido siempre un país fuertemente regionalizado, las tendencias integradoras han agravado las disparidades

regionales en términos de ingreso y nivel general de vida. Para muchos efectos, hoy podemos hablar de un México del norte que ha mantenido cierto dinamismo exportador, con inversiones en maquilas y creación de empleos y un México del Sur, agrícola, con grandes poblaciones indígenas, economía estancada y empobrecida.

En resumidas cuentas, la desigualdad salarial en general aumentó sustancialmente durante estos años de acelerada integración económica con América del Norte. Empeoró la desigualdad del ingreso salarial, especialmente entre los grupos de trabajadores más ligados a los sectores de la economía orientados al mercado externo.

La desigualdad en el ingreso salarial parece haberse concentrado en los trabajadores urbanos, dentro de los grandes grupos de trabajadores que mencionamos, más que entre los grandes grupos considerados: en los trabajadores sindicalizados de los estados fronterizos, los trabajadores manufactureros y los trabajadores de las industrias exportadoras. Esto es, que se amplió el abanico salarial entre grupos de trabajadores al mismo tiempo que se redujo el diferencial salarial entre los grandes grupos de trabajadores.

Todo esto significa que hemos vivido una política salarial que está recreando nuestra ventaja comparativa, los bajos salarios. Y que a partir de una profunda desregulación de nuestro mercado laboral, está sirviendo de mínimo común denominador para bajar los salarios de los trabajadores de América del Norte (Alvarez, 1994).

Escenarios probables

Para concluir, quisiera brevemente plantear algunos de los perfiles básicos en los escenarios más probables que tendremos para el futuro.

El primero de ellos, por supuesto, tiene que ser el escenario previsto por el gobierno. Fuera de negociaciones formales del TLC, pero dentro de su espíritu general, se sigue adelante con las políticas básicas integracionistas con América del Norte: desregulación, privatización y apertura. En ese espíritu ya se ha acelerado y ampliado la apertura externa en el sector financiero, en el energético y en el de las comunicaciones (con el anuncio de la privatización de las plantas petroquímicas, la comunicación por satélites, los ferrocarriles y los aeropuertos) y las telecomunicaciones. En este escenario los conflictos sociales que se han larvado bajo la dinámica de shock económico no sólo siguen bajo control, especialmente el problema del desempleo y el de las carteras vencidas que hoy tiene a los deudores asfixiados y a algunos de los bancos en riesgo de quiebra, sino que se reforzarían las prácticas autoritarias para enfrentarlos. Bajo este mismo escenario los mercados financieros se recuperan e incluso se renegocian con cierta ventaja los términos y los plazos de los pagos de la deuda externa, de manera lenta pero firme se consigue un

crecimiento económico bajo pero ascendente y con pequeños ajustes políticos en el gabinete actual y en el partido oficial, se afinan las cosas para efectuar una reforma política con énfasis en la transparencia de los procesos electorales. Todo esto sería el escenario optimista.

El escenario pesimista, desde luego arranca de la posibilidad real de que el tratamiento de shock a estas alturas ya haya sido excesivo y que la economía tendría severas dificultades para retomar la senda del crecimiento. Agravado el problema del desempleo, se configuran regionalmente intensos conflictos sociales, urbanos y rurales, que eventualmente confluyen con los miles de empresarios micro, pequeños y medianos que fueron destruidos por la excesiva intermediación bancaria.

En el marco del programa de austeridad presupuestal adoptado por la administración actual, la inestabilidad social busca ser contenida mediante un reforzamiento de las prácticas autoritarias y con un nuevo y amplificado papel del ejército. Esas prácticas autoritarias llevarían a un eventual rompimiento interno del partido oficial y a una reformulación de las alianzas sociales en el país. La renegociación de la deuda externa se haría más compleja y difícil, así como mucho más reducida y lenta la llegada de recursos externos. La renuncia del actual equipo gobernante, podría desembocar en una llamada a nuevas elecciones y asentarse un nuevo partido en el poder, el PAN. El bloque social de centro-derecha, se conformaría con bases del PRI, bases del PAN, sectores de la Iglesia, del Ejército y sectores de clase media y hasta de los trabajadores. Algunos de los controles que por el TLC se han negado a implantar, con relación a la movilidad de capitales y respecto al grado de apertura comercial, así como respecto al nivel de intervención del Estado en la economía, muy pronto se verían en operación. Todo esto tiene el escenario pesimista.

La realidad, siempre más compleja que las mejores predicciones, probablemente quedaría entre los dos escenarios, pero sin duda, la crisis mexicana aún no toca fondo ni en lo económico, ni en lo social ni en lo político. El largo proceso de integración económica de México con Estados Unidos, tarde o temprano, llevará a una reformulación de los esquemas que han prevalecido hasta ahora para codificar esa relación: la liberalización comercial en un contexto macroeconómico recesivo, con altas tasas de interés internas, lejos de promover la reestructuración dinámica de nuestra economía, la ha estancado, ha provocado fuerte desindustrialización, ha acelerado el grado de monopolización debido a la quiebra masiva de micro, pequeñas y medianas empresas, ha generado altos niveles de desempleo, ha concentrado la riqueza en un polo de la sociedad y ha provocado un aumento de la extrema pobreza. Los verdaderos cambios estructurales están todavía por concretarse.

Bibliografía

- Alarcón, Diana y Terryt McKinley (1994): "Wage differentials in México from 1984 to 1992: a profile of human capital and earnings", ponencia en la "Conference on the Impact Structural Adjustment on Lasbour Markets and Income Distyribution in Latin American", San José de Costa Rica, septiembre.
- Alvarez, Alejandro (1994): "The role of mexcican labor en NAFTA" en *Law Review*, University of California-Davis.
- García, Alejandro y Grabiela Valle y Ricardo (1994): "El empleo manufacturado en la ZMCM", en "Condiciones de vida y de trabajo de los obreros en el Valle de México", inédito, Facultad de Economía, UNAM, México.
- Krugman Paul (1995): "Dutch tulips and energing markets" en *Foreign Affairs* vol. 74 No. 4, julio-agosto.
- Reading Briaun (1995): "México: what went wront? Who's next?" en *Economics Times*, vol. 6 No. 4, abril. The Conference Board, Nueva York.

LA SEGURIDAD SOCIAL DEL TRABAJADOR EN EL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMIA EN VENEZUELA: SITUACION ACTUAL Y POSIBILIDADES EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

Absalón Méndez Cegarra

Director del postgrado en Seguridad Social, UCV

RESUMEN

Los trabajadores informales carecen en la mayoría de los países latinoamericanos de posibilidades de acceso a las instituciones típicas y tradicionales de protección social, tal es el caso de la filiación al régimen de los seguros sociales; por consiguiente, ante la magnitud alcanzada por la informalidad en países como Venezuela, se impone la necesidad de explorar vías convencionales y no convencionales de protección para buscar la incorporación de los trabajadores informales a la seguridad social.

PALABRAS CLAVES: seguridad Social; sector informal; trabajadores.

La discusión que se adelanta en la mayoría de los países del mundo sobre la vigencia de las instituciones de Seguridad Social, concebidas sobre la base de la filosofía y doctrina de la cobertura universal y la solidaridad entre los hombres, ha repercutido en los pueblos latinoamericanos y, en Venezuela en particular, de diversas maneras, dependiendo en primer lugar, de las características que presentan sus economías y, en segundo lugar, del grado de desarrollo, extensión y cobertura logrado por las formas, instrumentos y modalidades de protección social. En los países de economía sólida y moderna, con altas tasas de ocupación en actividades marcadamente productivas, la cobertura de la Seguridad Social alcanza a la casi totalidad de la población. Contrariamente, en las economías con escasa industrialización, actividades poco productivas, empleo de mínima calificación y ausencia de capacidad organizativa, la Seguridad Social muestra indicadores de baja cobertura poblacional e insuficiente cuantía de las prestaciones.

Esta situación ha colocado en un punto extremadamente difícil la búsqueda de soluciones para atender mayores demandas de Seguridad Social, paradójicamente, en un contexto en el cual las medidas tradicionales de Política Social y de Seguridad Social, lucen inviables o, al menos, de dudosa perdurabilidad.

Esto es lo que ocurre en América Latina con la población ocupada en lo que se ha dado en denominar sector informal de la economía. Los trabajadores insertos en dicho sector, por lo general, y, debido a sus

características, no han tenido ni tienen acceso a los instrumentos más importantes adoptados por la Seguridad Social, tal es el caso de los Seguros Sociales, razón por la cual se encuentran en franca desventaja frente al trabajador del sector moderno de la economía.

La superación de esta desventaja es difícil, pero no imposible. Ante la magnitud alcanzada por la informalidad en los países latinoamericanos, Venezuela, entre ellos, es necesario emprender una serie de iniciativas para buscar una forma, bien dentro de los instrumentos de protección social convencionales o, mediante modalidades innovadoras que garanticen la cobertura de los trabajadores del sector informal y se les pueda brindar protección más allá de las prácticas asistenciales, ante las contingencias de la vida y de la ocupación, las cuales, al producirse, disminuyen, paralizan o eliminan la posibilidad de obtener los medios económicos que permitan, la satisfacción de sus necesidades fundamentales y las de su grupo familiar.

El propósito de este trabajo es el de contribuir a la exploración de caminos que hagan posible el diseño y puesta en marcha de un Sistema de Seguridad Social integral para todos los habitantes del territorio nacional.

En el trabajo se abordan los aspectos siguientes: En primer término, algunas consideraciones teóricas, conceptuales y metodológicas acerca del sector informal; en segundo lugar, su cuantificación en Venezuela, a partir de los criterios adoptados por la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI); en tercer lugar, lo relacionado con la protección social de la población ocupada en dicho sector; y, por último, a manera de propuesta, la posibilidad de insertar este importante sector de población en un nuevo régimen de los Seguros Sociales.

El sector informal de la economía

La dinámica social de los últimos tiempos ha acuñado un nuevo término para denominar un viejo fenómeno: el de la existencia de diferencias y desigualdades en la base material de las formaciones económico-sociales fundadas en la acumulación. En el pasado, en el lenguaje de las ciencias económicas y sociales al fenómeno de las desigualdades productivas en una determinada sociedad se le interpretó como la coexistencia de formaciones económicas precapitalistas y capitalistas, economías duales, heterogeneidad estructural, economías de subsistencia o autoconsumo, entre otras explicaciones teóricas y, a los sujetos incorporados como efectivos en dichas formaciones (básicamente en su parte atrasada y también, a los desincorporados) se les llamó agricultores, campesinos, pisatarios, peones agrícolas, conuqueros, artesanos, obreros industriales, proletariado, ejército industrial de reserva, lumpemproletarios, marginales, etc.

En la actualidad, las nuevas crisis de la economía mundial han impulsado cambios, entre otros escenarios, en los patrones tecnológicos (reconversión industrial, productividad y competitividad, desempleo tecnológico); en las relaciones laborales (desregulación del trabajo y relaciones de trabajo atípicas); y, en las relaciones de intercambio económico (globalización, integración, apertura de mercados). Estas crisis han determinado una separación de la economía y mercados laborales en un sector moderno, formal, y un sector informal, por no decir, atrasado. Nace así, la informalidad como consecuencia o efecto, entre otros factores, de la imposibilidad de las unidades de producción de mantener o ampliar la planta de trabajadores a causa de la recesión económica y, en general, a causa de los desequilibrios y desajustes estructurales y coyunturales por los que atraviesan buena parte de las economías del planeta.

El fenómeno de la informalidad, en sí mismo, presenta cierta complejidad para su tipificación y caracterización. Los estudiosos de este fenómeno han adelantado un extenso debate que se centra, en primer término, en consideraciones teóricas sobre su funcionalidad y articulación dentro de la economía general y, en segundo lugar, a partir de los enfoques explicativos (excedente estructural de fuerza de trabajo, subordinación de la informalidad a la producción capitalista, flexibilidad de la oferta de trabajo, ausencia de regulación) en la búsqueda de soluciones o la atención que merece este sector por parte de la sociedad (soluciones dadas desde la perspectiva o enfoque: neoliberal, empresarial modernizante, solidarista, economía popular) (Coraggio, 1994, 124).

Desde un punto de vista operativo, la informalidad refiere a un problema de inserción de la fuerza de trabajo en el mercado laboral y a las características de las unidades de producción.

La población económicamente activa (PEA) se clasifica en ocupada y desocupada y, la primera, puede estarlo en el sector moderno de la economía o en el sector informal. Es decir, que, el criterio fundamental para tipificar la informalidad es numérico, asociado con la inserción de la fuerza de trabajo al aparato productivo en atención a su calificación.¹ En este sentido, en

¹ "El sector informal comprende aquellas actividades dependientes en pequeña escala, desarrollada con o sin trabajadores remunerados, que se caracterizan por funcionar con un bajo nivel de organización y tecnología y cuyo objetivo fundamental es crear empleo y generar ingresos para sus participantes, estas actividades se consideran como encubiertas en la medida en que carecen de la aprobación formal de las autoridades y escapan al mecanismo administrativo encargado de velar por el cumplimiento de las leyes sobre salarios mínimos e impuestos, así como otros instrumentos similares relativos a cuestiones fiscales y condiciones de trabajo". Organización Internacional del Trabajo OIT.

"Se consideran personas ocupadas en el sector informal al conjunto de personas ocupadas como servicio doméstico y trabajadores por cuenta propia no profesionales,

Venezuela la informalidad, particularmente, la urbana, (SIU), se clasifica en "doméstica" y "no doméstica." En la primera, se agrupa al personal del servicio doméstico y los ayudantes familiares. Y, en la segunda, a los patronos de pequeñas empresas, los empleados y obreros de pequeñas empresas y los trabajadores por cuenta propia.

Para este criterio clasificatorio, el tipo de actividad y las relaciones de trabajo que se establecen no es determinante para registrar la informalidad.

Analizado el fenómeno en sus aspectos cualitativos la situación se nos presenta de manera diversa. Por una parte, se enfatiza sobre la denominación más acertada del fenómeno y, por la otra, sobre los elementos o componentes que sirven para identificarlo. En cuanto al primer aspecto, parece existir una especie de evolución terminológica. Se pasa de la "economía informal", a la "economía popular"² y de ésta a la economía solidaria³ y, en lo que respecta al segundo aspecto, no existe consenso entre los investigadores de este hecho o fenómeno social para precisar los datos identificatorios, tal como lo advierte José Luis Coraggio, en obra citada.⁴

así como los patronos, empleados y obreros y trabajadores familiares que laboran en empresas con menos de cinco personas ocupadas". OCEI. Citado por: Carlos E. Padrón (1990, 194)

² Definimos como matriz socio-económica básica de la economía popular el conjunto de actividades económicas (en el sentido de producir bienes y servicios o de requerir recursos escasos) realizadas por agentes individuales o colectivos que dependen para su reproducción de la continuada realización de su fondo de trabajo propio. Cualquier interrupción prolongada de esa posibilidad pone a estos agentes en situación de catástrofe vital -debiendo apelar a recursos como la liquidación de bienes de consumo indispensables, la beneficencia pública o privada, o la apropiación ilegal de recursos- con una violenta degradación de sus condiciones de vida". (Coraggio, 1994, 125)

³ "Economía de Solidaridad es un concepto nuevo, que si bien apareció hace pocos años está ya formando parte de la cultura latinoamericana ... pensamos la economía de solidaridad como un gran espacio al que se converge desde diferentes caminos, que se originan a partir de diversas situaciones y experiencias; o como una gran casa a la que se entra con distintas motivaciones por diferentes puertas. Diversos grupos humanos comparten esas motivaciones y transitan esos caminos, experimentando diversas maneras de hacer economías de solidaridad". (Razeto, 1993, 11 y 19)

⁴ "Usualmente, al hacer referencia a los agentes económicos clasificados como populares, se apela al método de mosaico, yuxtaponiendo diversos criterios: nivel de ingresos (pobres), tamaño (pequeños establecimientos), tecnología (mano de obra intensiva), productividad del trabajo (baja productividad), tipo de actividad (comercio, artesanías, servicio doméstico, etc), capacidad de acumulación (inexistente o irrelevante), tipo de relaciones de producción (relaciones de parentesco, maestro-aprendiz, etc, pero en ningún caso relaciones capitalistas), tipo de valores predominantes (solidaridad), relación con el sistema legal (economía subterránea, informalidad), etc. El resultado termina siendo casi siempre una lista ad-hoc, que no responde a ninguna lógica específica. (Coraggio, 1994, 122)

Ahora bien, más allá de estas importantes disquisiciones teóricas y estadísticas, lo cierto es que el fenómeno existe, con tendencia a magnificarse. Hoy día, miles, millones de personas en el mundo están fuera del empleo formal. Para la Seguridad Social, el problema tiene una triple vertiente analítica. Por un lado, la derivada de la lentitud de los sistemas tradicionales (por ejemplo, los seguros sociales), en la mayoría de los países de América Latina, para brindar protección a sectores de población distintos a los de los trabajadores del medio urbano, zonas industrializadas, sindicalizados y asalariados; por otro lado, la derivada de la paradoja entre mayor presión o demanda de Seguridad Social y menores recursos para su financiación, debido a bajos salarios, disminución de asalariados, desempleo abierto, envejecimiento de la población, elevados costos de la asistencia médica y ajustes en las pensiones; y, en tercer lugar, la derivada de la necesidad urgente de ampliar la cobertura poblacional como mecanismo para garantizar la perennidad de los sistemas establecidos. De allí que, extender la cobertura de la Seguridad Social a la población inscrita en el sector informal de la economía es una razón de sobrevivencia para los regímenes de protección social fundados en la universalidad y la solidaridad.

El sector informal en Venezuela aspectos cuantitativos

La Oficina Central de Estadística (OCEI), como hemos visto, utiliza para registrar la informalidad en el país, un criterio eminentemente cuantitativo: el número de personas ocupadas en la unidad de producción.

Hasta el año 1969, la OCEI no disponía de información sobre ocupación de la fuerza de trabajo en el sector informal.

A partir de ese año, aparecen los primeros registros, evidenciándose que, la fuerza de trabajo del país, estimada en 3.130.838 efectivos, tenía un 91,8% de ocupación y, de dicho porcentaje, el 47,6% estaba en el sector formal y la diferencia, el 44,2%, en el sector informal. Esto revela las características de la economía nacional para la época; conformada, básicamente, por pequeñas unidades de producción. En el año 1974 la ocupación en el sector formal se eleva al 54% continúa su tendencia al crecimiento en los años siguientes hasta alcanzar en el año 1978 un 65%. De 1978 en adelante comienza a perder impulso la formalidad y a ganar terreno la ocupación informal. En 1989, el 54,4% de la fuerza de trabajo la ocupa el sector formal y el 35,8%, el sector informal. Estos porcentajes corresponden al período de mayor ocupación, de "pleno empleo", experimentado por la sociedad venezolana, durante el presente siglo.

En los años siguientes, la situación se modifica radicalmente. Los cambios ocurridos en el país (recesión económica, déficit fiscal, disminución de los ingresos petroleros, deuda externa, inflación, políticas de ajuste, inestabilidad

política, etc), han impactado fuertemente el mercado laboral, produciendo desempleo abierto y encubierto.

Para 1988, el desempleo abierto total, según la OCEI, alcanzó el 6,9% de la fuerza de trabajo; en 1989, se eleva a 9,6%; en 1990, a 9,9%; en 1991, a 8,7%; y, en 1992, a 7,1%. Durante este período (1988-1992), la ocupación en el sector formal pasa de 3.716.755 efectivos (1988), es decir, el 61,92% del total ocupados (6.001.834) a 4.228.244 (1992), el 60,77% del total ocupados (7.003.868), y, la ocupación en el sector informal, pasa de 2.285.079 efectivos (1988), el 38,07% a 2.775.624, el 39,62% (1992). Esta informalidad, como hemos visto, es la ocupación de trabajadores clasificados como empleados y obreros, trabajadores por cuenta propia no profesionales, patronos o empleadores, ayudantes familiares y servicio doméstico (CIES, 1996; Padrón, 1990; Romero, 1994).

Información más reciente, suministrada por la OCEI, revela que la ocupación informal en el año 1993 alcanzó el 39,77%; y, en el año 1994, el 49,10%, cifra muy superior a la registrada en el año 1969, cuando la ruralidad y el campesinado en el país revestían importancia cuantitativa, lo cual quiere decir que el mayor peso en los porcentajes de informalidad, lo tiene, en la actualidad, el Sector Informal Urbano.

La protección del trabajador del sector informal en Venezuela

La búsqueda de formas e iniciativas de protección social es un fenómeno histórico y se remonta al origen del hombre. La presencia histórica de varias modalidades ideadas por el hombre para atender "estados de necesidad", ha permitido el atribuirle a la seguridad social varios contenidos y asignarle características de organización sistémica. Una concepción amplísima de la seguridad social nos remite a un sistema de protección y bienestar social integrado por las prácticas y acciones de caridad, filantropía, beneficencia, asistencia, previsión, seguros y servicios sociales en general. Es decir, un todo inorgánico e inconexo de modalidades de acción, para ayudar al individuo en casos de necesidad económica, social y pérdida de la salud. Otra concepción, más limitada y menos amplia, circunscribe la protección social a la práctica asistencialista del sector público y privado y al enfoque securista que caracteriza la institución conocida con el nombre de Seguros Sociales. Finalmente, la concepción restrictiva de la seguridad social. Esta concepción identifica plenamente al seguro social con la seguridad social.

La estructuración del sistema de seguridad social en Venezuela, observada desde una perspectiva amplísima, es tarea que requiere un gran esfuerzo de búsqueda y localización de información. Si nos limitamos al sector público, podemos encontrar una gama casi infinita de instituciones, programas y proyectos que cumplen actividades de protección social, tanto para sectores o grupos de población, como para la población total. Esquemmatizando el sector

público mediante la separación orgánica del Poder Público Nacional, encontramos innumerables programas sociales adelantados por los poderes Judicial, Legislativo y Ejecutivo. Los dos primeros, los orientan, por lo general, a sus trabajadores y grupos familiares; mientras que el ejecutivo los orienta, a través de la estructura organizativa de la administración pública: administración pública nacional centralizada (Presidencia de la República, Ministerios, Oficinas Centrales Asesoras de la Presidencia de la República); administración pública nacional con autonomía funcional; y, administración pública nacional descentralizada: descentralización territorial (Entidades Federales y Municipios) y descentralización funcional (Institutos Autónomos y Empresas del Estado), dirige su programación social al funcionariado o trabajadores del sector público y a la población total del país, bajo formas de protección que comprende acciones benéficas, asistenciales, previsionales, securistas y contractuales o convencionales. Por su parte, el sector privado, en atención a insuficiencias de los programas sociales de carácter público y por iniciativa propia o convencional, adelanta, a través de fundaciones, asociaciones, servicios sociales empresariales, etc., acciones orientadas a mejorar las condiciones de vida de los trabajadores y sus respectivos grupos familiares.

Esta situación de abigarramiento y multiplicidad institucional, acompañada de concepciones feudales y prácticas administrativas irracionales y dispendiosas, determina un elevado gasto social y una ineficacia e ineficiencia en su aplicación, lo cual da como resultado un estado de indefensión e inseguridad social de los venezolanos.

Los principios filosóficos, doctrinarios y técnico-administrativos que sirven de base a la seguridad social (universalidad, solidaridad, integridad, unidad) y las instituciones jurídicas fundamentales (afiliación, cotización, prestaciones y órgano gestor), permiten examinar el conjunto o las particularidades de un sistema o determinado régimen de seguridad social (caridad, filantropía, beneficencia, asistencia, previsión, seguro, asignaciones familiares, servicios sociales). La universalidad de un sistema de seguridad social refiere a su campo de aplicación y éste a la afiliación, es decir, a la forma y requisitos exigidos para ser sujeto de atención por parte del órgano gestor obligado a ofrecer las prestaciones de seguridad social, previamente convenidas. La solidaridad nos remite al problema del financiamiento de la seguridad social y éste al estudio de la cotización, más concretamente, a la forma cómo los afiliados y otros entes, participan en el financiamiento de la seguridad social. La integridad nos enseña cómo deben ser las prestaciones: lapsos de espera (oportunidad) requisitos a cumplir (exigibilidad) cuantía (monto) y tipo (dinero, especie, servicio). Por último, la unidad administrativa contempla la determinación de un sujeto obligado (órgano gestor) a brindar en la oportunidad que el sujeto activo (afiliado) haga exigible o demande la prestación convenida, en razón de haberse configurado o producido en él un

"estado de necesidad" o, supuesto de hecho, productor de los efectos que emanan de la especial relación jurídica que es la seguridad social.

La protección social de la población en Venezuela está garantizada formalmente, como hemos visto, por una extensa legislación social, encabezada por la Constitución Nacional y, operativamente, por una alambicada red de instituciones sociales, configuradora de lo que impropriamente llamamos "sistema de seguridad social", garante de prestaciones y beneficios que van desde la protección a la salud hasta programas de esparcimiento, pasando por regímenes pensionales y programas de asignaciones familiares. Esta red institucional la integran organismos y programas que se diferencian, básicamente, por su orientación, cobertura y financiamiento. Así tenemos, instituciones de caridad, filantrópicas, benéficas, asistenciales, securistas y previsionales, tanto en el sector público como en el privado, que brindan protección en diferentes aspectos a la población venezolana en general y a sectores o grupos de manera particular.

Desde este punto de vista y, sin entrar a considerar las bondades o la calidad de la atención que se ofrece, todos los habitantes de la República son sujetos de la protección social que formal y programáticamente se establece en el ordenamiento jurídico de la nación y que el Estado venezolano ejecuta a través de diversidad de acciones. Sin embargo, la realidad socio-económica de la gran mayoría de la población del país, nos revela otra cosa. Millones de venezolanos son excluidos del disfrute de la riqueza social, de la ocupación y de la protección social efectiva, lo cual determina fuertes presiones sociales en demanda de mejoras de la calidad de vida en Venezuela.

Lo anterior es fácilmente demostrable si examinamos la situación, en términos de cobertura subjetiva, del principal instrumento de seguridad social existente en el país: el Seguro Social.

La seguridad social examinada desde la perspectiva del modelo bismarckiano, se concentra en la institución del seguro social. En Venezuela, esta institución data de 1940, en su concepción normativo-jurídica (Ley del Seguro Social) y, de 1944, en su materialización y realización práctica (Instituto Venezolano de los Seguros Sociales).⁵

El legislador venezolano al contemplar el objeto de la Ley de Seguro Social, precisó como bien jurídico tutelado principal y directamente, mas no exclusivamente, la persona del trabajador que se desenvuelve en el marco de una relación laboral de subordinación y dependencia. Por consiguiente, el

⁵ "La legislación sobre Seguro Social en nuestro país data desde el 24 de julio de 1940, pero su aplicación se inició el 9 de octubre de 1944 en el Distrito Federal y en el Distrito Sucre del Estado Miranda". (Mijares, 1969, 17)

campo de aplicación, en su sentido poblacional, lo determina la Ley del Seguro Social de 1991 y su Reglamento en el Artículo 2 del Título I y el Artículo 1 del Título I, respectivamente. En efecto, bajo los regímenes general, parcial y facultativo,⁶ quedan amparadas las categorías de trabajadores siguientes:

a. Obligatoriamente (Régimen General)

-Personas que prestan sus servicios en virtud de un contrato o relación de trabajo, cualquiera sea su duración y el monto del salario, tanto en el medio rural como en el urbano.

b. Obligatoriamente (Régimen Parcial)

-Trabajadores que prestan servicios a las personas morales de carácter público (empleados o funcionarios públicos)

c. Facultativamente

- Trabajadores no dependientes.
- Trabajadores domésticos.
- Mujeres no trabajadoras, con ocasión de la maternidad.
- Miembros de cooperativas.
- Miembros de entidades gremiales.
- Artistas y trabajadores de la cultura.

La Ley vigente excluye a los trabajadores siguientes: trabajadores a domicilio, temporeros, ocasionales y a los miembros de las Fuerzas Armadas Nacionales. En cuanto a la cobertura territorial se refiere, el seguro social en Venezuela mantiene la característica tradicional de la institución en su evolución en América Latina, es decir, la de limitarse a las zonas industrializadas, urbanas, sindicalizadas y de mayor porcentaje de asalariados con ingresos más altos, lo cual ha determinado un alcance bastante restringido. En Venezuela, hemos pasado de una cobertura limitada al Distrito Federal y Distrito Sucre del Estado Miranda, a una cobertura que comprende los Municipios más densamente poblados y de mayor importancia económica de los Estados Amazonas, Anzoátegui, Apure, Aragua, Barinas, Bolívar, Carabobo, Cojedes, Delta Amacuro, Falcón, Guárico, Lara, Mérida, Miranda, Monagas, Nueva Esparta, Portuguesa, Sucre, Táchira, Trujillo, Yaracuy, Zulia y Distrito Federal.

⁶ El Decreto 1.566, del 24-04-91 (G.O. 34.782 del 22-08-91) extendió la aplicación del Seguro Social, a nivel del régimen general, a todo el Territorio Nacional. (Boedo, 1992, 51)

El seguro social en Venezuela, no obstante lo contemplado en el Decreto 1.566, sigue manteniendo dos tipos de regímenes de protección: general y parcial. El primero, como su nombre lo indica, brinda protección a sus afiliados (amparados bajo este régimen) en lo relacionado a la totalidad de las contingencias que cubre y prestaciones que ofrece la institución. El segundo, limita la protección a un determinado sector de trabajadores, respecto a ciertas contingencias y prestaciones. El aspecto diferenciador clave es la prestación de asistencia médica integral. Los afiliados al régimen general disponen de esta prestación junto con las restantes prestaciones que contempla la Ley. Los afiliados al régimen parcial tienen derecho a prestaciones dinerarias pero están excluidas de las prestaciones en servicio y en especie.

Para el año 1989, el Seguro Social de Venezuela, registraba, en cuanto a población asegurada, patronos y beneficiarios, distribuidos por tipo de régimen y riesgo, la situación siguiente:

Población asegurada según tipo de régimen. Venezuela 1989

	POBLACION ASEGURADA	PATRONOS	BENEFICIARIOS (familiares califica- dos asegurados)
TOTAL	2.302.047	180.934	7.305.105
Régimen General	1.712.338	153.104	4.280.845
- Riesgo Mínimo	533.729	73.634	-
- Riesgo Medio	770.291	52.566	-
- Riesgo Máximo	408.318	26.904	-
Régimen Parcial	589.709	27.830	-

Fuente: IVSS, OCEI, 1989

Las cifras de cobertura de los seguros sociales para fechas más recientes, nos la ofrece Carmelo Mesa-Lago (1995, 4) en informe de data actual. Según estimaciones del autor, para 1993, el IVSS atendía el 38,1% de la población total del país (total afiliados y beneficiarios / población total) y, el 25,9% de la población económicamente activa (PEA) (total asegurados activos / total población económicamente activa). De acuerdo a los cálculos de Mesa Lago, en 1995 el 44% de la población total y el 31% de la población económicamente activa recibe los servicios del IVSS.

Datos aportados por la Dirección General de Planificación, Programación y Presupuesto del IVSS, señalan que el 28% de la Población Económicamente Activa es cotizante al Seguro Social y el 32,32%, (2.455.147) de la población económicamente activa ocupada (7.618.091), cotiza al seguro social.

Calculada la población económicamente activa ocupada en 8.559.653 personas, 3.916.699 (45,75%) lo está en el sector formal; 3.702.392 (43,25%) en el sector informal. De los ocupados en el sector formal: 2.455.147 (62,70%) cotiza al Seguro Social y 1.460.552 (37,30), no lo hace. Esto quiere decir, que el 60% de los integrantes de la población económicamente activa ocupada (sector informal y no cotizantes del sector formal), están fuera de la cobertura de los seguros sociales en Venezuela.

Lo expuesto arriba amerita un comentario adicional. Ciertamente, la Ley del Seguro Social privilegia al trabajador dependiente, pero prevé salidas para ampliar la cobertura a otros sectores de la población.

La Ley del Seguro Social plantea, en primer lugar, como se ha señalado, una norma general (artículo 2), mediante la cual quedan sometidos a su ámbito de aplicación todos los "trabajadores permanentes bajo dependencia", supuesto de hecho que incluye a los ocupados en el sector informal bajo la categoría de dependientes; y, en segundo lugar, en el mismo artículo 2, una disposición que bien podría ser calificada de programática, por cuanto requiere un desarrollo progresivo: "se propenderá, bajo la inspiración de la justicia social y de la equidad, a la progresiva aplicación de los principios y normas de la Seguridad Social a todos los habitantes del país". Visto lo anterior, la falta de cobertura del Seguro Social a los trabajadores "formales" del sector informal es una cuestión de incumplimiento de Ley; y su extensión a otras categorías de población, es decir, a "todos los habitantes", ha sido un problema de actitud y voluntad política y administrativa para transformar a los seguros sociales en el régimen general y uniforme de protección social en Venezuela.

Incorporación de los trabajadores del sector informal al ámbito de aplicación del nuevo sistema de los seguros sociales

La incorporación del sector rural y de los trabajadores calificados como informales ha sido uno de los temas claves en el proceso de redefinición de la Seguridad Social. Las perspectivas de este régimen de protección social deriva de su cobertura, de su generalización y universalismo. En un mundo como el actual, en el que los empleos típicos y las relaciones de trabajo formales tienden a desaparecer, resultan insostenibles los sistemas y regímenes protectivos fundados exclusivamente en la cobertura y participación de los trabajadores del sector formal o estructurado de la economía. Es necesario, por lo tanto, ampliar esta cobertura hasta hacer

llegar el manto protector de la Seguridad Social a todos los habitantes de la República.

Tal propósito ha sido planteado en varias oportunidades, conviene mencionar, por su importancia, el Informe de la Comisión Presidencial para la Reforma de la Seguridad Social y las Prestaciones Sociales (1995); el Informe de la situación actual del proceso de reestructuración del IVSS (1995); y el Proyecto de Ley Orgánica del Sistema de los Seguros Sociales en Venezuela (1995).

En el primero de los documentos citados se establece la necesidad de "amparar progresivamente por el sistema de los seguros sociales, en forma facultativa, bajo el régimen especial de prestaciones básicas y complementarias a:

-Los trabajadores por cuenta ajena, en actividades agrícolas, pecuarias, forestales y los trabajadores del mar.

-Los trabajadores independientes, autónomos, por cuenta propia.

-Los socios trabajadores de cooperativas y organizaciones asociativas.

-Los miembros del clero y ordenes religiosas con sede en el país.

-Otros grupos de personas no incluidas en los apartados anteriores.

La protección que recibe el afiliado titular, es extensiva a sus familiares calificados, en el orden siguiente:

a. Cónyuge o concubina, no sometido a un régimen de protección propio.

b. Hijos menores de dieciocho (18) años y los mayores hasta veinticinco (25) años, siempre que por su condición de estudiantes resulten personas dependientes.

Los hijos de cualquier edad incapacitados para el trabajo.

c. Ascendientes por consanguinidad, no sometidos a un régimen de protección propio.

En lo que se refiere a la protección contra las contingencias de la vida y las prestaciones o beneficios a alcanzar, tenemos que, los afiliados al Régimen Especial Facultativo, estarán protegidos en las siguientes contingencias: enfermedad, accidentes, maternidad, incapacidad y vejez, mediante

prestaciones básicas y complementarias: cuidado integral de la salud, pensiones de vejez e invalidez.

En el segundo documento, al referirse a las "políticas" de "optimización de la calidad de gestión", se establece como uno de sus objetivos el "implementar políticas de cobertura del Sistema de Seguridad Social dirigidas al sector agrario, trabajadores informales, etc, toda vez que esta población representa el 43,25% de la Población Económicamente Activa venezolana".

Por su parte, el Proyecto de Ley Orgánica del Sistema de los Seguros Sociales en Venezuela, establece en su artículo N° 6, que:

"El sistema de los seguros sociales es la parte o modalidad de la seguridad social que se encarga de garantizar a sus afiliados la atención médica, odontológica y farmacéutica en caso de maternidad, enfermedad y accidentes tanto comunes como laborales, otorgar prestaciones en dinero, especie y servicio en las contingencias, casos y situaciones siguientes: pérdida del empleo, incapacidad temporal, incapacidad parcial permanente, invalidez, vejez, viudez, orfandad, nacimiento de hijos, muerte, falta de vivienda y ocupación del tiempo libre"...

Los artículos 7 y 8 del Proyecto de Ley, establecen las personas que estarán sujetas a su aplicación entre ellas, tenemos a "Los trabajadores autónomos, por cuenta propia e informales, así como sus familiares calificados siempre que no estuvieren sometidos a otro régimen de seguridad social, y estuvieren inscritos como tales en los registros del Sistema de los Seguros Sociales, en el orden siguiente:

a. El cónyuge o concubino(a), los hijos menores de edad y los mayores de edad hasta 21 años, que estén cursando estudios o, sin límite de edad, los hijos que padezcan incapacidad total y permanente para el trabajo.

b. Los padres; y,

c. Los hermanos y hermanas, menores de edad, que vivan bajo el mismo techo del afiliado y a sus solas y únicas expensas.

Los trabajadores antes citados, así como sus familiares, podrán incorporarse al Sistema de los Seguros Sociales, afiliándose al Régimen Especial Facultativo aplicable a los trabajadores independientes que soliciten su afiliación después de los cincuenta (50) años de edad. Estos regímenes de afiliación permitirán el disfrute de prestaciones básicas y prestaciones complementarias, a voluntad de los asegurados, en las contingencias de enfermedad, incapacidad y vejez, mediante programas de asistencia médica integral, pensiones por invalidez y vejez.

El programa de asistencia médica integral es definido en el Proyecto de Ley, como "la prestación de los servicios de salud, farmacéuticos, protésicos y ortopédicos conducentes a conservar o restablecer la salud de los beneficiarios, así como su aptitud para el trabajo" (artículo 17). Por consiguiente, el Sistema de los Seguros Sociales otorgará a sus afiliados, "asistencia médica, odontológica y farmacéutica y suministro de prótesis en las contingencias de enfermedad, accidentes comunes, maternidad, accidentes del trabajo, enfermedades profesionales y enfermedades del trabajo" (artículo 18).

La pensión por invalidez, se otorgará a todo asegurado que, por cualquier causa, quede inhabilitado por completo para toda profesión u ocupación (artículo 53). Y, la pensión de vejez, la recibirá el asegurado que haya cumplido sesenta (60) años de edad, siempre que tenga acreditadas un mínimo de mil (1.000) semanas cotizadas, con excepción de los afiliados al Régimen Especial Facultativo, aplicable a trabajadores independientes mayores de cincuenta (50) años, quienes se registrarán por estipulaciones especiales (artículo 63).

Las prestaciones antes señaladas son básicas y, pueden ser mejoradas mediante la afiliación voluntaria a un régimen prestacional complementario.

Igualmente, para corregir ciertas desigualdades sociales y garantizar una asistencia médica integral, el Proyecto de Ley prevé la creación de un fondo de solidaridad y un fondo para atender las enfermedades críticas o catastróficas. Estos fondos son eminentemente solidarios. Con el primero, el de solidaridad, se busca garantizar a todo asegurado, independientemente de su capacidad contributiva, pensiones no inferiores al salario mínimo legal correspondiente; y, con el segundo, se busca la constitución de una masa de recursos monetarios que permita sufragar, sin poner en peligro la estabilidad financiera de otros programas del Sistema de los Seguros Sociales, los cuantiosos gastos que ocasionan las enfermedades crónicas, de larga duración, críticas o catastróficas como se les suele denominar en el medio asegurador.

En lo que respecta al financiamiento de estos programas, el Proyecto de Ley establece un sistema bipartito: Estado y asegurados. El aporte del Estado corresponde a un porcentaje no inferior al dos por ciento (2%) del total de los salarios, ingresos y rentas cotizados tanto por empleadores como por trabajadores dependientes e independientes y otras categorías de afiliados durante el Ejercicio Fiscal anterior al año en curso (artículo 125). Por su parte, el aporte de los asegurados, será un porcentaje no inferior al diez por ciento (10%) del monto de los ingresos o rentas declarados como referencia, a los efectos de determinar la cotización y el pago de las prestaciones, ajustable periódicamente, con excepción de los afiliados al Régimen Especial Facultativo, aplicable a los trabajadores independientes mayores de cincuenta

(50) años, quiénes deberán aportar un porcentaje no inferior al quince por ciento (15%) del monto de los ingresos o rentas declarados como referencia al Sistema de los Seguros Sociales (artículos 120 y 121).

El Proyecto de Ley citado, en cuya elaboración hemos participado activamente, presenta en definitiva, una propuesta susceptible de ser mejorada, para atender y resolver uno de los más graves problemas que tiene planteado la Seguridad Social, no sólo en Venezuela sino en muchos países del mundo, que es el de la ampliación de su cobertura, tanto a los tradicionalmente excluidos (sector rural), como a los nuevos excluidos (sector informal urbano).

Corresponde ahora, a los interesados, estudiar y analizar este y otros proyectos que existan. Del análisis debe surgir una posición que permita canalizar esfuerzos y energías para alcanzar el objetivo de diseñar y poner en marcha, cuanto antes, un Sistema de Seguridad Social Integral para todos los habitantes de la República, tal como lo ordena el artículo 94 de nuestra Constitución Nacional.

Bibliografía

- Bosco Currás, Manuel (1992) *Todo el Seguro Social Vigante el Alcance de Todos*. Caracas.
- Cartaya, Vanesa (1987) "El confuso mundo del sector informal". *Nueva Sociedad* N° 80, julio-agosto 1987.
- Centro de Investigaciones Económicas y Sociales. *Venezuela. Base de Datos 1988-1992. Ajusto Estructural y Mercado de Trabajo*. Caracas.
- Corzoglio, José Luis (1994) "Del Sector Informal a la Economía Popular". *Nueva Sociedad* N° 13. mayo-junio 1994.
- Comisión Presidencial para la reforma de la seguridad social y las prestaciones sociales (1995). Informe. Caracas.
- IVSS (1995) "Informe de la situación actual del proceso de reestructuración del IVSS". Caracas.
- Mesa Lago, Carmelo (1995) "Informe a la Comisión Presidencial de Reforma de la Seguridad Social y las Prestaciones Sociales". Miami.
- Mijares Ulloa, Luis (1989) "Comentarios a la Ley de Seguro Social Obligatorio de Venezuela". *Revista Venezolana de Seguridad Social*. Segunda Época. N°. 1. noviembre-diciembre.
- OCEI (1989) *Anuario Estadístico de Venezuela*, Caracas.
- Padrón, Carlos (1990) "El sector informal en Venezuela. Algunos indicadores" en *Boletín de Indicadores Socioeconómicos*, N 6, julio, FACES-UCV, Caracas.
- Razeto M, Luis (1993) *Los Caminos de la Economía de Solidaridad*. Editorial. Vivarium. Chile, 1993.
- Romero, Izora (1994) *Mecanismos Alternativos de las Microempresas, para acceder a la Seguridad Social*. (materiales preparatorios de su trabajo de grado). Universidad Central de Venezuela. Caracas.

ESTADO Y POLITICA DE APOYO A LA MICROEMPRESA POPULAR EN VENEZUELA¹

César A. Barrantes

Profesor de la Escuela de Trabajo Social, UCV

RESUMEN

El ente rector de los programas civiles y oficiales de apoyo a la Economía Popular. El estudio permitió mostrar los cambios del poder en el Fondo de Cooperación y Financiamiento de Empresas Asociativas, las incoherencias y discontinuidades normativas y gerenciales de la producción de sus servicios, la ineficiencia de la cobranza y el desconocimiento de las necesidades de su clientela. Si bien el crédito apuntó correctamente a sectores populares, no por ello llegó a los más pobres, sino a un segmento heterogéneo de clase media baja decaída y clase alta, articulado al circuito "moderno" de la economía, razón por la cual las microinversiones financiadas produjeron impactos píficos en las localidades de origen.

PALABRAS CLAVES: microempresa popular, proceso organizacional, evaluación, financiamiento.

Introducción

Esta comunicación da breve cuenta de la efectividad de la política crediticia al microempresario popular (MEP) ejecutada por el ente rector de los programas civiles y oficiales de apoyo a la Economía Popular: el Fondo de Cooperación y Financiamiento de Empresas Asociativas (Foncofin).

Si bien el periodo estudiado va de mayo de 1987, fecha de su creación, hasta abril de 1992, cuando la ejecución directa fue clausurada en beneficio de la descentralizada,² el análisis va hasta julio de 1994 cuando el nuevo gobierno de Caldera instaló a la actual cuarta Junta Directiva.

¹ Primera etapa de la investigación evaluativa "Hacia una Evaluación de los Impactos Socioprodutivos del Programa de Apoyo a la Economía Popular", financiada por Foncofin, la Escuela de Gerencia Social y el apoyo institucional de la UCV. Versión brevemente modificada de la ponencia presentada al Primer Congreso Centroamericano de Antropología y al Cuarto Congreso Venezolano de Antropología y Sociología, celebrados respectivamente en San José y Maracay del 3 al 7 y del 9 al 14 de octubre de 1994. AUTOR: César A. Barrantes A. Investigadoras asistentes: Ruth Cartaya, Beatriz Correia y Lissette Quiñones.

² Esta, inaugurada en 1990, se realiza mediante convenios con 80 entes, entre éstos, 15 oficiales descentralizados; 7 corporaciones de desarrollo regional, 15 cooperativas de primero y segundo grado, y 43 civiles las cuales financian y capacitan a individuos, grupos y comunidades en las áreas de la producción a pequeña y microescala y el consumo popular en todo el territorio nacional. Asimismo, han originado 120 convenios por un valor de más de Bs.1.557.539.234,45 en 1992-93 (FONCOFIN 1994) para atender una demanda potencial de créditos calculada por López (1992) con datos de la OCEI, en cerca de \$1.076.499.000.000.oo provenientes de unas 358.-

En la primera parte resumimos la trayectoria organizacional del Fondo, periodizada basándose en los cambios del poder suscitados en torno a los dos Programas Sociales del Ministerio de la Familia (a los que más adelante nos referiremos) a través de los cuales aquí ha venido intentando construir su identidad política, ética y programática.

Para lo anterior utilizamos instrumentos cualitativos: análisis documental y testimonial, observación participante, entrevistas a agentes directivos, estratégicos, operativos, investigativos y consultivos; participación en actividades de evaluación, programación y reflexión con personal de diferentes jerarquías y en eventos nacionales e internacionales organizados por Foncofin y el Ministerio de la Familia a lo largo del periodo.

En el segundo apartado, damos cuenta de la efectividad de la política crediticia directa a la luz del impacto de las microinversiones financiadas, teniendo como base de comparación los objetivos del Fondo y los propósitos manifestados por la clientela en la solicitud de crédito y sus concreciones reales. Para ello utilizamos instrumentos cuantitativos y cualitativos: la visita domiciliaria, el test de autoestima y motivación al logro, la entrevista en profundidad y el cuestionario.

Con tal afán, computamos los datos contenidos en los 544 expedientes de crédito que, por un valor de Bs.117,994,078, se liquidaron como sigue: el 13,4% en 1987-1988; el 23,5% en 1989-1990; el 51,3% en 1991; y el 6,1% en enero-abril de 1992.³

De éstos seleccionamos aleatoriamente al 13,28% de los 128 residentes en Caracas, según sexo, actividad y año de la solicitud. Además de la encuesta sobre aspectos demográficos, familiares, laborales y productivos, entrevistamos en profundidad a seis encuestados y a seis a quienes se les improbo el crédito.

833 Meps sin incluir a la plétora de cuentapropias urbanos y rurales. No obstante la descomunal tarea que significa asegurar el abastecimiento agroalimentario a precios cosequibles para cerca de 15.034.888 que viven en condiciones de pobreza (Fundacredesa, 1993), el Fondo ha beneficiado a cerca de 14.000 microempresarios(as) con préstamos a tasas de mercado, capacitado alrededor de 30.000 personas, generado aproximadamente 30.000 empleos, y beneficiado alrededor de 500.000 familias a través de las Ferias de Consumo Familiar y las Unidades de Compra al por mayor. Esta ejecución delegada es el objeto de la segunda etapa de nuestro proyecto investigativo.

³ El 5,7% de los expedientes, en especial de los primeros años, tiene información incompleta y no indica fechas de solicitud, de aprobación ni de liquidación. No se incluyen los aprobados después de la clausura de la Ejecución Directa: el 0,7% del total, correspondiente a 1993, a la mayoría de los cuales se les canceló sólo el capital de trabajo o se les liquidó la mitad de lo solicitado. A partir de abril de 1992, la política crediticia es ejecutada sólo por intermediarios.

A todos se les pasó un test de medición de autoestima y motivación al logro elaborado por Cartaya, Correia y Quiñones (1994), el cual consta de 43 afirmaciones respecto a cada una de las cuales el sujeto pudo marcar uno de los cuatro puntos positivos y cuatro negativos de la escala de concordancia ofrecida.

El estudio, aquí condensado de manera muy apretada, permitió mostrar la microfísica del poder en uno de los aparatos del Estado, las incoherencias y discontinuidades normativas y gerenciales de la producción de sus servicios, la ineficiencia de la cobranza y el desconocimiento de las necesidades de su clientela.

Si bien el crédito apuntó correctamente a sectores populares, no por ello llegó a los más pobres, sino, a un segmento heterogéneo de clase media baja depauperada y clase pobre alta, articulado al circuito "moderno" de la economía, razón por la cual las microinversiones financiadas produjeron impactos pírnicos en los lugares de origen. Concluimos, por lo tanto, que estamos ante una larga y costosa inversión que ya lleva siete años, la cual, si bien aún no se le vislumbra el punto de retorno de su rentabilidad social, económica y política, no por ello no tiene solución de continuidad.

Pero, para ello sería necesario constituir a Foncofin y al Programa de Apoyo a la Economía Popular en un sistema multiorganizacional estratégica y operativamente planificado, sustentado en un conjunto integrado de dispositivos de control, evaluación, seguimiento, sistematización, información, conocimiento y comunicación eficientemente gerenciados y consolidados sobre la base de un solidario espíritu de cuerpo y una voluntad política entre sus agentes directivos, directos e intermediarios y entre éstos y los sujetos de la Economía Popular -hoy readjetivada Solidaria por el Gobierno nacional- con el afán de potenciar el redespliegue de los circuitos productivos, distributivos y mercadotécnicos populares.

Dada la limitación del espacio disponible, nuestra lectura se centra en la dinámica de los procesos internos del objeto estudiado y no en las personas ni en los determinantes sistémicos, los cuales hemos desarrollado en otro lugar (Barrantes 1993).

La bibliografía ha sido reducida a la estrictamente necesaria.

I) El fondo de cooperación y financiamiento de empresas asociativas

Foncofin es una Fundación adscrita al Ministerio de la Familia, creada con personería jurídica propia mediante Decreto del 6 de mayo de 1987. Sus objetivos son los siguientes (Gaceta Oficial, 1987):

"1) Promover, fomentar y dar asistencia, técnica, financiera y legal para la formación y desarrollo de pequeñas unidades de producción operadas por fa-

milias de escasos recursos económicos, a fin de generar empleo e ingresos... especialmente a jóvenes y mujeres... a) Desarrollar actividades de promoción y fomento... b) Brindar el apoyo técnico, financiero y legal necesario... c) Identificar y evaluar las condiciones reales de acceso al Programa por parte de las familias de escasos recursos y dentro de éste, prioritariamente de las mujeres y jóvenes rurales y urbanos. d) Brindar apoyo para la formulación y desarrollo de proyectos económicos para el grupo familiar. e) Promover acciones con los sectores públicos y privados..."

No obstante la claridad de su misión, los ductores no dotaron al ente con dispositivos de planificación, investigación, información, evaluación y control que le permitieran asegurar el cabal cumplimiento a sus objetivos.

Es la razón por la que el periodo que nos ocupa, durante el cual el Fondo estuvo articulado a dos grupos de poder tecnopolítico constituidos heterogéneamente en tomo a las ideologías de la Economía Asociativa y la Economía Popular,⁴ marca dos etapas. La primera, diferenciada en dos fases, una, de subordinación al Programa de Inserción del Joven y la Mujer de Escasos Recursos al Proceso Productivo, y, otra, de subordinación al Programa de Promoción y Apoyo a la Economía Popular. La segunda, de búsqueda de identidad ética, política e intelectual aún inconclusa, y de una visión de futuro que le den sentido y significado al reto de asumir su autonomía decisoria, definir el ámbito de su dominio y diferenciar a los sujetos de su acción. Veámoslas por separado.

1) La primera etapa:

a) La primera fase. Va de mayo de 1987 a setiembre de 1989, cuando el Fondo fue subordinado descoordinadamente a una Dirección de Línea del Ministerio de la Familia (antiguo Ministerio de la Juventud): la de Inserción del Joven y la Mujer de Escasos Recursos al Proceso Productivo. Esta, creada en setiembre de 1986 para ejecutar el Programa del mismo nombre, tuvo la siguiente misión (Minjuv, s.f., Minfam, 1987):

1) Constituir y apoyar organizaciones de producción de bienes y servicios solidarias y participativas a la energía juvenil en la perspectiva del desarrollo democrático. a) Impulsar empresas asociativas dirigidas a generar trabajo para la juventud. b) Apoyar las iniciativas de empresas asociativas, cooperativas, asociaciones civiles, fundaciones o grupos productivos de otras denominaciones promovidas por inicia-

⁴ Actualmente ha tomado cuerpo un tercer enfoque ideológico: la Economía Solidaria sustentado en el llamado a la solidaridad social del presidente Caldera. Para una caracterización de las dos primeras, ver Barrantes (1989), y, para la segunda, el IX Plan de la Nación.

tivas privadas, culturales, educativas, vecinales, regionales o locales con potencial productivo para jóvenes. c) Desarrollar cauces de apoyo a partir de los recursos del Estado para viabilizar las empresas. d) Promover y apoyar la organización regional o local y propuestas integrales de apoyo al proceso productivo de la comunidad.

A trece meses de su creación, el balance de Foncofin era el siguiente (Iranzo 1989; Díaz, Arias y Rodríguez 1990):

-Los créditos se otorgaron, por lo general, al margen de mecanismos de control, promoción, capacitación y cobranza.

-Sólo 353 de los 850 créditos promocionados por las Direcciones Estadales de Familia se tramitaron no obstante que la meta era otorgar 150. De aquéllos se aprobaron 95 y se liquidaron 57 (50% en Carabobo y DF), generando menos de 300 empleos en confección, servicios y artesanías de los 1.765 calculados.

-Habían 55 solicitudes de crédito sin resolver por un valor de Bs.7.632.591,00 que debieron ser resueltas por convenios incumplidos por Corpoindustria e ICAP.

-El carácter asociativo de la mep quedó prácticamente desvirtuado ya que de los 35 casos evaluados por Díaz, Arias y Rodríguez (1990) sólo un socio estaba operando su unidad.

-El déficit a julio de 1989 era de Bs.272.650.000,00 y los gastos de operación consumían el 50% del presupuesto.

-A partir de agosto de 1988, como consecuencia de la ineficiencia política, gerencial y administrativa, de la duplicidad de funciones con el Programa y de los problemas de capacitación del personal, primero se ordenó el paro de las recepciones de solicitud de crédito (Díaz, 1989a) por cuanto el presupuesto (Bolívares 7.097.951,00) se había agotado, y, luego, a partir de febrero de 1989, el paro total del Fondo (Díaz, 1989b) y el Programa, en espera de las decisiones que iría a tomar el nuevo gobierno.

Estas cristalizaron cuando, luego de once meses de parálisis del aparataje de la economía asociativa, se dismanteló éste y se creó la Dirección General Sectorial de Promoción y Apoyo a la Economía Popular, cuyo titular pasó a ejercer la presidencia ejecutiva del Fondo, y se nombró a la segunda Junta Directiva, la cual comenzó a operar tres meses después, en diciembre de 1989.

b) La segunda fase: Esta va de octubre de 1989 a diciembre de 1990, cuando Foncofin estuvo subordinado a la nueva Dirección General Sectorial la cual, creada por Decreto No.540 del 28 de setiembre de 1989 para ejecutar el Programa del mismo nombre, fue clausurada quince meses después.

Las funciones de la nueva Unidad fueron las siguientes:

1. Diseñar políticas de promoción y apoyo a la Economía Popular, procurando su aplicación de manera integral y coordinada. 2. Coordinar el apoyo que el Estado preste a la Economía Popular, propiciando las acciones conjuntas de los organismos oficiales en las áreas que presenten mayores índices de pobreza. 3. Desarrollar programas de apoyo a las iniciativas populares de organización económica, tanto en las áreas de capacitación y asistencia técnica como en las de asistencia financiera y legal. 4. Fomentar las alternativas de organización popular que viabilicen el funcionamiento y desarrollo de las unidades económicas de pequeña escala, sean éstas cooperativas y otras modalidades organizativas. 5. Promover la creación de empresas asociativas que contribuyan a resolver los problemas de adquisición de insumos y comercialización de productos por parte de las unidades económicas populares. 6. Promover la participación concertada de las organizaciones no gubernamentales en las políticas de promoción y apoyo a la Economía Popular. 7. Establecer los mecanismos necesarios para canalizar la cooperación y la asistencia técnica internacional a la Economía Popular, procurando su aplicación en aspectos claves para su desarrollo. 8. Planificar y operar sistemas de información, evaluación y seguimiento en relación a los procesos de ejecución de los programas que incidan en la Economía Popular. 9. Analizar las experiencias desarrolladas por los organismos del Estado en relación a la Economía Popular y realizar los estudios necesarios para la identificación de los grupos objetivo y de los instrumentos más idóneos para adelantar nuevos procesos de intervención" (Gaceta oficial, 1989).

El desiderato del nuevo Programa fue el siguiente:

Desarrollar y fortalecer estrategias populares individuales y colectivas autónomas y organizadas de producción y consumo de bienes y servicios a pequeña y microescala, conducentes al mejoramiento de los niveles de ingreso y empleo de la población de escasos recursos, así como al cabal aprovechamiento de las iniciativas populares económicamente productivas y socialmente rentables" (Minfam, 1989a).

La diferencia entre ésta y la anterior fase fue de grado. En la primera, el Fondo tuvo una relativa holgura que le permitió establecer convenios y buscar fuentes de

financiamiento. En la segunda, si bien fue repotenciado financieramente,⁵ fue desactivado para promover y desarrollar empresas asociativas de jóvenes y mujeres al ser instrumentado como simple brazo financiero sin autonomía decisoria del aparataje de la Economía Popular.

La clausura de la Dirección General Sectorial estuvo determinada por los factores siguientes (Barrantes, 1991):

Los nudos críticos de la estructura normativa, procedimental y funcional del Programa, dentro de los cuales estuvo la búsqueda de consensos, más por el conflicto que por la negociación. Las resistencias y obstáculos al cambio organizacional propios del aparataje del Estado. La línea dura de algunos sectores de partido y sindicato que, interesados en capitalizar la rentabilidad social y electoral de los Programas Sociales, estaban preocupados por el hecho de que éstos estaban a cargo de no militantes de Acción Democrática.

2) La segunda etapa:

La búsqueda de identidad programática e institucional se inició en enero de 1991 y se extiende hasta el presente.

Esta etapa se inició cuando, con motivo de la clausura del aparataje de la Economía Popular, se produjo un "enroque" institucional (Barrantes, 1991): al Fondo le fue transferido el Programa al que había sido subordinado, razón por la cual se vio en la necesidad de renovar su segunda Junta Directiva y reorganizar, por segunda vez, su estructura política y administrativa.

Expresión de lo anterior fue el hecho de que un sindicalista de la CTV y la Superintendente de Cooperativas, en representación respectiva del Ejecutivo Nacional y del Ministerio de Fomento, fueron incorporados como nuevos miembros (entre otros representantes no gubernamentales) a la Junta Directiva, la cual pasó a ser presidida por la titular de la Familia. Asimismo, se crearon las figuras del Director Ejecutivo y los Directores de Ejecución Directa y Ejecución Delegada (Foncofin, 1991).

La transferencia del Programa permitió, por un lado, neutralizar, al menos durante 1991, la presión de algunos sectores de la CTV y el partido oficial, al sacar a aquél de una de las "áreas duras" de la pugna de intereses particulares y corporativista del nivel central y legislativo; asimismo, crearle condiciones propicias para

⁵ Formando parte del fracasado Plan para el Enfrentamiento de la Pobreza, el Programa recibió Bs.850.000.000 en 1989, Bs.1.161.000.000 entre 1991 y 1992, y en 1993 Bs.2.500.000.000, todo lo cual es administrado por Foncofin, una entidad inicialmente pensada para administrar un presupuesto de cerca de Bs.9.000.000.

su desarrollo institucional y apuntalar a una entidad que, desde su creación, carecía de identidad programática.

Pero, por otro lado, implicó que los mecanismos de promoción, investigación, planificación, evaluación, seguimiento, control, información y documentación le fueran mutilados al Programa el cual fue forzado a caber dentro de un ente que no estaba diseñado para absorber dispositivos de tal envergadura, no obstante su mutilación previa. Asimismo, significó que la misión del Fondo siguiera diluida dentro de la lógica del Programa, el cual tuvo un desiderato más comprehensivo y prospectivo.⁶

a) Los efectos de la incertidumbre

La desconcentración del Programa abrió un lapso de incertidumbre el cual, luego de un breve optimismo inicial, fue potenciado por lo siguiente: 1) El diferimiento de la aprobación legislativa del proyecto de creación del Ministerio de Desarrollo Social del que formaba parte el Programa (Minfam, 1989). 2) La ausencia de decisiones de la alta dirección del Fondo y el Ministerio durante 1991. La nueva Junta, instalada luego de cuatro meses de negociar con el Poder Ejecutivo, operó irregularmente y a partir de agosto no funcionó más. 3) En consecuencia, la segunda reestructuración fue reducida e incompleta con lo cual el "relanzamiento" del Programa y la "reconversión" de Foncofin no se produjeron. 4) La renuncia de la Ministra de la Familia a fines de 1991 al influjo de presiones de los llamados "cogollos" del partido y sindicato oficialistas. 5) El interregno de los tres meses que duró la gestión de la tercera Ministra, la ingeniera Mabelys de León Ponte, en representación del gremio de los técnicos del partido oficial.

b) Propuestas para desbloquear el programa

La necesidad de desbloquear el Programa se tomó acuciante a partir de abril de 1992, con el nombramiento de la cuarta titular de la Familia y la renovación parcial de la Junta Directiva, la cual comenzó a funcionar tres meses después.

Fue así como, luego de un segundo lapso de parálisis, esta vez de once meses, la tercera Dirección Ejecutiva intentó la tercera reestructuración que, según se esperó optimistamente, produciría definitivamente el relanzamiento del Programa y la reconversión de Foncofin.

⁶ A fines de 1992, la tercera Junta Directiva ajustó el desiderato del Programa en cuanto a sexos y edades se refiere, a la hasta ese momento no cumplida misión del Fondo. El crédito fue reorientado hacia jóvenes y mujeres en especial de los estados más pobres, pero dejando intocadas la irrealización de la promoción de la microproducción y la tensión existente entre los estatutos del Fondo y los objetivos del Programa. La segunda etapa de nuestra investigación evalúa este ajuste de cuentas.

Cuatro desideratos orientaron el nuevo discurso (PNUD, 1992):

a) Constituir al Fondo en un competitivo banco de segundo piso con autonomía económica, autoridad éticopolítica y poder de convocatoria para que, en el nombre del Estado y ya no del Gobierno de turno, asuma efectivamente la rectoría de los asuntos concernientes al financiamiento de la Economía Popular. b) Dar un impulso sostenido al esfuerzo de las organizaciones intermediarias hacia metas de eficiencia y eficacia en la producción de servicios integrales e impactos multiplicadores y permanentes en el ámbito de la Economía Popular. c) Poner en marcha un plan Integral de desarrollo organizacional y, dentro de éste, desarrollar una política de selección y capacitación de recursos humanos, a fin de optimizar la capacidad de respuestas e inducir al personal a adoptar prácticas laborales desburocratizadas basadas en la competencia profesional y en la adscripción solidaria a la misión societal de Foncofin d) Irradiar una imagen institucional de largo alcance mediante una política de corto, mediano y largo plazo en atención a la heterogeneidad de los actores individuales y colectivos involucrados en la compleja materia objeto de la acción de Foncofin.

Dicho intento se vio mediatizado por cuatro fuentes de presión que no dejaron de gravitar en el proceso decisional del Fondo: a) El sistema político, cuya turbulencia continuó siendo fuente de incertidumbre para los diversos niveles decisorios. b) Algunos intermediarios del Programa que cuestionaron la nueva política, en especial la financiera y sus controles. c) La ausencia de un espíritu de cuerpo entre el personal entre los cuales destacó la conducta selectivamente integrativa de algunos gerentes y directores en virtud de sus vínculos con intermediarios involucrados en el punto anterior. d) La estructura política y administrativa la cual, ante la carencia de manuales de organización y procedimientos, dieron cabida a ejercicios de poder cuyos principales productos fueron las rigideces obstaculizantes y la práctica de las desinformaciones selectivas.

c) Un final para recomenzar

Entre abril y diciembre de 1993, con motivo de la renuncia del tercer Director Ejecutivo, se produjo el cuarto lapso de reordenamiento administrativo.

La tarea del cuarto Director Ejecutivo consistió en sincerar la salud organizacional del Fondo, realizar una delicada "poda" burocrática⁷ y desacelerar tendencias

⁷ En 1993 habían cerca de ciento diez empleados de los cuales cuarenta, entre éstos los veintitrés Coordinadores Estadales de Economía Popular, aparecían como supernumerarios según la lógica financiera y productivista del Banco Mundial con el cual el Fondo estaba negociando un préstamo de \$50.000.000, pero que, según la

degenerativas administrativas y financieras. No obstante, dado el tiempo electoral, quedaron pendientes la reforma de los Estatutos y la creación de un sistema integral de planificación, evaluación, control, seguimiento e información estratégico y operativo.

Recapitulando, la diferencia entre las dos etapas en que hemos dividido el periodo estudiado es que, en la primera, los directivos y el presidente ejecutivo eran nombrados por la titular de la Familia mientras que, en la segunda, ésta ejerce por sí la presidencia del Fondo y nombra a los miembros de la Junta Directiva y al Director Ejecutivo, figura creada en sustitución de aquél.

Esta etapa, que lleva la impronta de la segunda, tercera y cuarta reorganizaciones, inconclusas como la primera, tuvo un hilo conductor: las difusas imágenes del "relanzamiento" del Programa y de la consecuente "reconversión" de Foncofin, las cuales fueron entendidas de manera dilemática por los diversos actores involucrados: masificación vs. especialización, privatización vs. ingobernabilidad, selectividad vs. universalismo, a cada uno de los cuales se le antepusieron criterios de éxito según se adoptara la lógica del Programa, la de Foncofin, la síntesis plural de ambos, la del banco de segundo piso o la del "borrón y cuenta nueva".

Si bien abarcó un tercer lapso de inactividad directiva que va de febrero a julio de 1994, cuando el gobierno nombró respectivamente a la quinta Ministra -sexta presidenta del Fondo-, a la quinta Directora Ejecutiva⁸ e instaló a la cuarta Junta Directiva, no por ello ha dejado de preanunciar una quinta reestructuración que faculte al Fondo para cumplir con las siguientes funciones generales:

* **Política**, para garantizar la realización del Plan Nacional de Promoción y Apoyo a la Economía Popular Solidaria y coordinar los programas oficiales y civiles que le conciernen.

* **Técnica y Administrativa**, para planificar y evaluar la creación de nuevos espacios organizacionales y nuevos estilos de gestión, y sistematización de los planes a su cargo.

* **Jurídica**, para inducir reformas institucionales y decisiones oficiales y civiles para vincularlas a la nueva Política.

lógica de la promoción y la expansión cualitativa y cuantitativa del Programa, a la que se entreveró el interés del sindicato de Foncofin, eran recursos que estaban a la espera de ser utilizados en consecuencia con el ansiado "relanzamiento" de aquél y la "reconversión" de éste.

⁸ Mientras revisábamos esta comunicación para su publicación, nos entrevistamos con el sexto director ejecutivo quien asumió sus funciones en abril de 1995.

* **Etico institucional**, para convocar a la concertación, potenciar la vocación de servicio, aunar esfuerzos y optimizar la productividad y rentabilidad sociales de los agentes directivos, directos, intermediarios y cooperantes en el ámbito de su actuación.

* **Formativa**, para capacitar a los agentes directivos, directos y delegados y a los sujetos de la Economía Popular en la responsabilidad de gestar y operar proyectos socialmente rentables y económicamente productivos, a fin de optimizar su modo de vivir y hacer economía y generar adscripción a la Política de Promoción y Apoyo a la Economía Popular Solidaria.

II) Las características de los (las) microempresarios(as)

A propósito, y no a pesar, de la trama institucional descrita, el Fondo produjo 566 créditos otorgados en 1987-1993, lo cual indica un promedio de siete créditos otorgados por mes.

No obstante el alto costo del financiamiento directo, este benefició a un heterogéneo estrato de la PEA, integrado por más mujeres (51,1%) que hombres (48,89%) (CUADRO No.1), dentro del cual se encuentran dos segmentos minoritarios (CUADRO No.2), uno, mayor de cincuenta años (10,3%) y otro entre 18 y 24 (5,9%) al cual, no obstante que, como las mujeres, es un grupo meta del Fondo, no se le concedió prioridad alguna.

Se trata de un grupo con una consistente trayectoria productiva, la cual se apoya en el hecho de que más de la mitad recibió capacitación a lo largo de su vida laboral remunerada y microempresarial, ésta (CUADRO No.3) iniciada por deseo de independencia (31,1%), por independencia y mayor ingreso (18,8%) y sólo por un mayor ingreso (10,8%).

Son MEPs con muchos años de experiencia (CUADRO No.4): el 26. 7%, el 25.2% y el 14.5%, tiene de uno a diez, de once a veinte y de veintiuno a treinta años, ya que uno de los criterios de selección de Foncofin es tener no menos de un año como MEP.

Todas las solicitudes de crédito tuvieron motivos económicos y no de capacitación o asistencia técnica, lo cual coincide con la alta autoestima y motivación al logro de los agentes.

Este alentador perfil se corresponde con el alto nivel de instrucción, satisfacción y valoración de la calidad de sus productos, y con el optimismo con que perciben sus ventajas competitivas y su futuro individual y familiar.

La mayoría habita en casa y apartamento y la minoría en rancho y quinta (CUADRO No.5). Más de la mitad tiene vivienda propia o pagándola, un décimo la tiene con opción a compra y un quinto la alquila (CUADRO No.6).

El 52,8% es propietario del local de la Mep (CUADRO No.7) y el resto inquilino (32,7%) y prestatario (1,8%), lo cual coincide con el hecho de que el 62,7% de las MEPs se encuentra dentro de las viviendas (CUADRO No.8), razón por la que adquiere sentido la hipótesis de que el lugar, dentro o fuera de las viviendas, puede no determinar su nivel de desarrollo y organización interna. En tal sentido, tiene relevancia el hecho de que dados los años de instrucción, capacitación, experiencia y alta autoestima y motivación al logro, aquellas no pueden considerarse de sobrevivencia, sino, contrariamente a Phelan (1992), consolidadas, aún dentro de los parámetros de la acumulación simple.

Tanto viviendas como MEPs, que en su mayoría son unipersonales y familiares pero con mayoría de uno a cinco empleados no familiares, tienen sus respectivos registros mercantiles y cuentan con todos los servicios urbanos.

El monto del ingreso familiar y el valor de la producción y los activos resulta ser mayor que el detectado por otros estudios (CISOR, 1991; Contreras, Ríos y Fonseca, 1992; Febres, Hernández y Murzi 1993). Si bien el 37,7% declaró tener ingresos menores de Bs.10.000, el 30,7% menores de Bs. 20.000, el 9,6% menores de Bs. 40.000 y sólo el 1,4% declaró ingresos mayores de Bs. 40.000.oo. (CUADRO No.9), esta información resulta muy difícil de significar en términos monetarios reales, lo cual coincide con Romero (1994:11) quien determinó un subregistro de los ingresos en la Economía Popular, lo que la hace suponer la existencia de ingresos reales y nominales mayores que los declarados.

La mayoría afirmó tener entre uno y tres hijos (33,9%) mientras que el 11,9% tiene entre cuatro y seis. Sólo un 1,5% afirmó tener entre siete y ocho hijos (CUADRO No.10); esta tendencia es coherente con el relativo alto nivel de instrucción: no hay analfabetas, el 31,6% tiene primaria incompleta y completa, el 48,8% secundaria completa incompleta, el 13% es técnico superior y universitario completo e incompleto (CUADRO No.11).

La mayoría era ya propietario(a) antes de solicitar el crédito ya que esta condición es una exigencia de Foncofin y sus agentes. Las actividades (CUADRO No.12) eran, prioritariamente, las de producción (concentradas en textiles (34,0%), artesanías (16,7%) y manipulación de alimentos (7, 7%) y, en segundo lugar, servicios (7,0%). El 4,4% era desempleado(a) y el 2,2% de oficios domésticos. Sólo el 10,7% era profesional y técnico.

Los impactos de las microinversiones: Los resultados son píricos en comparación con lo declarado al solicitar el crédito: quienes respondieron afirmaron que, no obstante habérselo propuesto, no incrementaron la oferta y no contribuyeron al capital social de sus localidades de origen. El 70,5% no produjo

beneficios sociotécnicos mientras que el 17,6% capacitó recursos para mejorar su proceso productivo.

Del 41,2% que aspiró a generar empleo sólo el 17,5% lo logró en alguna medida, lo cual contrasta con los datos de la Fundación Mendoza con la que Foncofin mantiene convenio (Castro y Chávez, coords.1993:103): el número de empleados poscrédito aumentó en un 45% y de éstos el 83% proviene de las comunidades en donde operan las MEPS.

Esta realidad se ve traducida en el hecho de que la relación que los estudiados mantienen con organizaciones populares (vecinales, gremiales, deportivas, religiosas), desde antes de recibir el crédito, es mínima.

Del 17,6% que se propuso crear la mep sólo el 5,8% lo logró. Asimismo, el 29,5% que se propuso ampliarla no lo logró sino que, sólo algunos la consolidaron, razón por la que sólo un 23,5% de las unidades son consolidadas, porcentaje que incluye al 5,9% de quienes, al momento de solicitar el crédito, se propusieron efectivamente consolidar aquéllas.

El 47,0% se propuso generar de uno a cinco empleos, el 11,7% no se propuso generar ninguno y el 41,3% omitió la respuesta. Sin embargo, en la actualidad el 53,0% tiene de uno a cinco (35,5%), de seis a diez (11,7%) y de once a quince (5,8%) empleados, la mayoría de los cuales son no familiares, mientras que el 47,0% no ocupa fuerza de trabajo.

Existe entre un 25% y un 30% de meps desactivadas en contraste con el 12% informado por la Fundación Mendoza (Castro y Chávez, coords. 1993, 103).

Asimismo, como dato que cuestiona la creencia de que la solidaridad es el rasgo distintivo de la Economía Popular, la minoría que se propuso su fomento no lo hizo, lo cual refuerza la conclusión ya citada de Díaz, Arias y Rodríguez (1990) de que el carácter asociativo de la mep en el nombre de la cual se creó Foncofin quedó desvirtuado en la práctica, ya que de los treinta y cinco créditos evaluados en 1987-1989 sólo uno de los asociados estaba operando su unidad. Sin embargo, los estudiados consideran que sus empleados ganan más hoy que antes del crédito.

La procedencia y la forma de comprar insumos: Aunque el mercado "moderno" resulta ser el proveedor por excelencia tanto, antes de recibir el crédito, como actualmente -aunque hoy menos que antes- un mínimo número de éstas señala que sus insumos provienen del mercado "no moderno" (CUADRO No.13).

Esto parece indicar que, dependiendo de las particularidades de cada rama de actividad y al embate de la crisis económica y financiera, han surgido fuentes de insumos más asequibles a los MEPS de acuerdo con sus niveles de ingreso. No obstante, desde antes del crédito, los proveedores son, en primer lugar, empresas;

en segundo lugar, mayoristas, y en tercer lugar, minoristas y comercio "formal" (CUADRO No.14).

Este hecho indica que los MIEPs están en una intersección en que la articulación económica e ideológica es más intensa con el sector "moderno", lo cual significa que buena parte de la plusvalía generada por la inversión del Fondo no está alimentando a los circuitos populares, sino, a aquél.⁹ Esta apreciación adquiere relevancia a la luz de la información difundida por Foncofin (1992, 8) en *procura de legitimación política*, según la cual el 70% de las meps financiadas "dirigen su producción a satisfacer necesidades de las empresas a gran escala por medio de la subcontratación y el 'putting out system' (lo cual) contribuye a abaratar costos en el aparato productivo...".

La capacidad instalada: La información, mediada por una alta omisión de respuestas, nos muestra que un poco más de la mitad antes del crédito y un poco menos de la mitad hoy (CUADRO No.15) tienen MIEPs con el 100% de su capacidad instalada. Asimismo, si bien antes del crédito el 11,7% tenía un 90% de su capacidad instalada, hoy este nivel lo tiene el 23,2%.

Para el 41% antes del crédito y el 35% actualmente la capacidad ociosa es menor al 10% mientras que para el 11,6% antes del crédito y el 23,4% actualmente su capacidad ociosa es del 30-50% (CUADRO No.16), lo cual podría estar expresando condiciones de rigidez debido a la contracción de la demanda por la vía de la depresión de la capacidad de consumo de la población.

La propiedad y el origen de los medios de producción: Estos son propios y comprados de primera en el mercado "moderno" (CUADRO No.17).

En este sentido, la propiedad de los activos fijos es ostentada por un número mayor que antes del crédito (CUADRO No.18), cuando la propiedad era mayormente compartida, en virtud de que el Fondo financió tanto capital fijo (58,19%) como variable (24,52%).

La relación con Foncofin: Aquí las omisiones de respuesta llegan al 80%. Dentro de este límite, un 52,9% volvería a pedir crédito a Foncofin a pesar de la lentitud con la cual se le resolvió su solicitud (CUADRO No.19). Esto por cuanto no obstante que "no cobra", es un Programa "bueno" que está al alcance de "la gente."

La lentitud del crédito tuvo implicaciones muy difusas para la mayoría, tales como no poder comprar lo que necesitaba, el tiempo pasó y aumentaron los

⁹ Según datos de CEDICE, el nada despreciable aporte del denominado, más por persistencia que por pertinencia, "sector informal", que no es toda la Economía Popular, al PIB, oscila alrededor del 25%.

precios, y surgieron problemas personales. Pero para una minoría no tuvo implicaciones.

Para algunos de los entrevistados, de los que se negaron a cooperar y, en consecuencia, no se incluyeron en la muestra, se les hizo inviable la creación de la microempresa porque, además, Foncofin les otorgó un monto menor al necesitado y solicitado, y, para otros, el efecto fue la quiebra.

Asimismo, la falta de seguimiento se vio expresada en el testimonio de una señora que tiene desactivada su MEP porque "me dejaron sola", opinión generalizada entre los estudiados que afirman nunca haber recibido visita alguna de parte de Foncofin.

En este orden de opiniones, la forma de liquidar el capital fijo y de trabajo, que el Fondo realizó por partes, fue valorada como positiva por el grueso de los MEPs. En esta línea de positividad, la mayoría se mostró dispuesta a integrar una red de información comercial.

Finalmente, sintetizamos algunas observaciones de los MEPs:

-Durante el trámite de su solicitud no se enteraron de la posibilidad de recibir capacitación y asistencia técnica.

-Nunca han recibido una visita de parte del Fondo.

-Algunos han depositado sus cuotas en la cuenta que, a solicitud de Foncofin, mantienen en el banco designado, pero el Fondo no se ha preocupado por retirar esos dineros. Al pasar el tiempo, los entrevistados han optado por utilizar éstos para cubrir sus propios gastos.

-Algunos han recibido crédito de Cesap, Fundación Mendoza y la banca privada, aún sin haber cancelado el otorgado por Foncofin. Con éstas los MEPs cancelaron o están al día en el pago de sus cuotas mientras que con el Fondo el grado de morosidad es del 88%.

III) Recapitulación

Nuestra opinión es que el Fondo fue ineficiente en sus relaciones con los prestatarios directos a quienes no dio seguimiento ni asistencia técnica para asegurar, al menos, la recuperación del crédito.

La inoperancia del mecanismo de la cobranza, expresada en una morosidad del 88% según reporte de la Gerencia de Cobranzas del Fondo, refuerza la imagen generalizada de los MEPs de que éste "no cobra" y "no embarga", mientras que los entes privados sí lo hacen.

La información sistematizada nos permitió mostrar que, si bien la acción directa del Fondo estuvo dirigida hacia los sectores populares (entre los cuales la mayoría son mujeres con exclusión de jóvenes de ambos sexos) marcó una trayectoria oblicua hacia arriba que no llegó a impactar a los agrupamientos de más bajo ingreso en el nombre de los cuales se creó dicha entidad y su actual instrumento: el Programa de Apoyo a la Economía Popular.

El Fondo trabajó, básicamente, con el "lomito" de los amplios y heterogéneos agrupamientos sociales que encaman la Economía Popular, es decir, con un sector de clase "alta" pobre y clase media depauperada mas no con los que, viviendo en situación de pobreza crítica y extrema, realizan actividades económicas que no gozan de las oportunidades disfrutadas por los beneficiarios.

CUADRO No.1: DISTRIBUCION POR SEXO

SEXO	NUMERO	PORCENTAJE
FEMENINO	278	51,1
MASCULINO	266	48,9
NO INDICA	0	0,0
BASE	544	100,0

CUADRO No.2: DISTRIBUCION POR EDADES

GRUPOS DE EDAD	NUMERO	PORCENTAJE
DE 18 A 24	32	5,9
DE 25 A 34	198	36,4
DE 35 A 49	258	47,4
50 AÑOS Y MAS	56	10,3
NO INDICA	0	0,0
BASE	544	100,0

CUADRO No.3: RAZONES DE INICIO DE LA ACTIVIDAD

RAZONES	TOTAL	SEXO	
	%	F %	M %
DESEMPLEO	4.8	5.0	4.5
MAYOR INGRESO	10.8	14.0	7.5
DESEMPLEO Y MAYOR INGRESO	7.2	6.1	8.3
INDEPENDENCIA	31.1	28.1	34.2
INDEPENDENCIA Y DESEMPLEO	1.8	1.4	2.3
INGRESO E INDEPENDENCIA	18.8	16.9	20.7
TODAS	2.9	2.5	3.4
NO INDICA	22.6	25.9	19.2
BASE	544	278	266

CUADRO No.4: AÑOS DE EXPERIENCIA

AÑOS	TO-TAL	Sexo		Edades			
		F	M	18-24	25-34	35-49	<50
	%	%	%	%	%	%	%
DE 1 A 10	26.7	25.9	27.4	37.5	34.8	22.1	12.5
DE 11 A 20	25.2	25.2	25.2	46.9	29.8	22.1	10.7
DE 21 A 30	14.5	11.5	17.7	0.0	17.7	15.9	5.4
DE 31 A 40	9.7	11.2	8.3	0.0	3.5	13.6	19.6
< 41	8.3	7.9	8.6	0.0	0.5	10.5	30.4
NO INDICA	15.6	18.3	12.8	15.6	13.5	15.9	21.4
BASE	544	278	266	32	198	258	56

CUADRO No.5: TIPO DE VIVIENDA.

TIPO DE VIVIENDA	TO-TAL	Sexo		Edad			
		F	M	18-24	25-34	35-49	<50
	%	%	%	%	%	%	%
QUINTA	2.4	1.8	3.0	0.0	2.5	3.1	0.0
APARTAMENTO	21.0	19.4	22.6	15.6	20.7	22.1	19.6
CASA	66.0	67.3	64.7	65.6	65.2	67.1	64.3
RANCHO	2.2	2.5	1.9	0.0	2.0	1.6	7.1
PIEZA	0.6	0.0	1.1	6.3	0.5	0.0	0.0
NO INDICA	7.9	9.0	6.8	12.5	9.1	6.2	8.9
BASE	544	278	266	32	198	258	56

CUADRO No.6: TENENCIA DE LA VIVIENDA

TENENCIA DE LA VIVIENDA	TO-TAL	Sexo		Edades			
		F	M	18-24	25-34	35-49	<50
	%	%	%	%	%	%	%
PROPIA PAGADA	37.9	39.2	33.5	34.4	31.3	39.8	53.6
PAGANDOLA	6.1	6.5	5.6	6.3	7.6	5.4	3.6
ALQUILADA	20.0	15.8	24.4	25.0	20.7	18.4	17.9
OPCION COMPRA	13.2	15.1	11.3	8.3	16.7	14.0	1.8
NO INDICA	22.8	23.4	22.2	26.1	23.7	21.3	23.2
BASE	544	278	266	32	198	258	56

CUADRO No. 7: CONDICIONES DE USO DEL LOCAL EN NUMERO Y PORCENTAJE

CONDICION DE USO	NUMERO	PORCENTAJE
PROPIO	287	52.6%
ALQUILADO	178	32.7%
PRESTADO	10	1.8%
NO INDICA	69	12.7%
TOTAL	544	100%

CUADRO No.8: UBICACION DEL LOCAL POR TIPO DE PRODUCCION

UBIC/TIPO DE PROD.	TO-TAL	TEX-TIL	AR-TES	SERV	ALIM	ME-DIC	CON ST	NO INF
EN CASA	62.7	77.5	76.5	41.9	54.2	0.0	40.0	35.0
FUERA DE LA CASA	22.1	13.6	12.2	37.8	25.4	100.	30.0	23.0
CERCA DE LA CASA	5.9	3.7	3.5	9.5	8.5	0.0	10.0	5.0
NO INDICA	9.4	5.2	7.8	10.8	11.9	0.0	20.0	35.0
BASE	544	191	115	148	59	1	20	20

CUADRO No.9: MONTO DE LOS INGRESOS FAMILIARES

MONTOS DE LOS INGRESOS (Bs)	TO-TAL	Sexo		Edad			
		F	M	18-24	25-34	35-49	<50
	%	%	%	%	%	%	%
<10.000	37.7	38.6	39.1	50.0	41.9	31.8	42.9
10.001-20.000	30.7	30.6	30.8	21.9	30.3	33.7	23.2
20.001-30.000	7.2	5.0	9.4	9.4	8.8	6.6	3.6
30.001-40.000	2.4	2.9	1.9	0.0	1.5	3.5	1.8
40.001-50.000	0.7	0.4	1.1	3.1	0.0	0.8	1.8
>50.000	0.7	0.4	1.1	0.0	0.5	0.8	1.8
NO INDICA	20.6	24.5	16.5	15.6	17.2	22.9	25.0
BASE	544	278	266	32	198	258	56

CUADRO No.10: NUMERO DE HIJOS

RANGOS	NUMERO	PORCENTAJE
NO TIENE	37	6.8
1-3	184	33.9
4-6	65	11.9
7-8	8	1.5
NO INDICA	250	45.9
BASE	544	100.00

CUADRO No.11: NIVELES DE INSTRUCCION

TOTALES	Sexo		NIVELES DE EDADES				
			18-24	25-34	35-49	< 50	
	%	%	%	%	%	%	
OPINIONES		F	M				
SUP.COMP.	4.0	1.8	6.4	9.4	2.5	5.0	1.8
SUP.INC.	5.1	3.6	6.8	15.6	8.1	2.3	1.8
TEC.COMP.	3.9	2.9	4.9	3.1	4.0	3.5	5.4
TEC.INC.	1.1	1.1	1.1	3.1	1.0	1.2	0.0
SEC.COMP.	24.4	24.5	24.4	31.3	28.8	22.5	14.3
SEC.INC.	24.4	24.8	24.1	25.0	25.3	26.4	12.5
PRIM.COMP.	28.1	31.7	24.4	9.4	22.2	29.8	51.8
PRIM.INC.	3.5	4.0	3.0	0.0	2.0	3.5	10.7
ANALF.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
NO INDICA	5.3	5.3	5.8	3.1	6.1	5.8	1.8
BASE	544	278	278	32	198	258	56

CUADRO No.12: ACTIVIDAD AL SOLICITAR EL CREDITO.

ACTIVIDA-DES	TO-TAL	Sexo		Edad			
		F	M	18-24	25-34	35-49	<50
	\$\$	\$\$	\$\$	\$\$	\$\$	\$\$	\$\$
TEXTIL	34.0	46.8	20.7	18.8	34.8	35.3	33.9
ARTESANAL	16.7	17.3	18.2	9.4	21.2	14.3	16.1
MANIP.ALIMS.	7.7	9.4	6.6	9.4	6.6	7.8	10.7
DEL HOGAR	2.2	4.0	0.4	0.0	1.0	3.1	3.6
CARPINTE-RIA	2.9	0.0	6.0	12.5	2.5	2.3	1.8
COMERCIO	4.2	2.2	6.4	3.1	3.5	5.8	0.0
SERVICIOS	7.0	6.8	7.1	9.4	4.0	7.4	14.3
CONSTRUC- CION	3.3	0.4	6.4	3.1	1.0	5.0	3.6
HERRERIA	2.4	0.0	4.9	6.3	3.0	1.8	1.8
DESEM-PLEADO	4.4	4.7	4.1	9.4	5.1	4.3	0.0
ESTUDIANTE	0.6	0.0	1.1	3.1	1.0	0.0	0.0
AGROIN- DUSTRIA	1.1	0.7	1.5	0.0	1.5	0.8	1.8
PROF.Y TEC.	10.7	5.4	16.2	15.6	11.6	9.7	8.9
NO INDICA	2.8	2.5	3.0	0.0	3.0	2.7	3.6
BASE	544	278	266	32	198	258	56

CUADRO No.13: PROCEDENCIA DE LOS INSUMOS. PORCENTAJES

ORIGEN	PRECREDITO	ACTUAL
MERCADO MODERNO	82.3	70.5
MERCADO NO MODERNO	-	5.8
OTROS	17.6	17.6
NO INDICA	23.5	23.5

CUADRO No.14: PROVEEDORES DE LOS INSUMOS. PORCENTAJES

PROVEEDORES	PRECRED.	ACTUAL
EMPRESAS	47.0	47.0
COMERCIO FORMAL	5.8	5.8
MAYORISTAS	41.1	41.1
MINORISTAS	5.8	5.8
NO INDICA	17.6	17.6

CUADRO No.15: CAPACIDAD INSTALADA. PORCENTAJES.

CAPACIDAD	PRECREDITO	ACTUAL
100%	52.9	41.1
90%	11.7	23.2
50%	11.7	5.8
NO INDICA	23.7	30.2

CUADRO No.16: CAPACIDAD OCIOSA. PORCENTAJES.

CAPACIDAD	PRECREDITO	ACTUAL
50%	5.8	11.7
30%	5.8	11.7
>10%	41.2	35.2
NO INDICA	47.2	41.1

CUADRO No.17: PROPIEDAD DE LOS MEDIOS DE PRODUCCION. PORCENTAJES

PROPIEDAD	PRECRED.	ACTUAL
PROPIOS DE PRIMERA	64.8	70.5
NO INDICA	45.2	29.4

CUADRO No.18: TIPO DE PROPIEDAD DE LOS MEDIOS DE PRODUCCION. PORCENTAJES

PROPIEDAD	PRECREDITO	ACTUAL
TOTAL	23.5	35.2
PARCIAL	47.0	11.7
NO INDICA	23.5	35.2

CUADRO No.19: RELACIONES CON FONCOFIN

OPINIONES	NUMER.	PORCENTAJE
SI VOLVERIA A PEDIR CREDITO	9	52.9
NO VOLVERIA A PEDIR CREDITO	2	11.7
NO INDICA	6	35.4

Bibliografía

- Benavides, César (1989): *La Política Social de Apoyo a la Economía Popular en Venezuela. Una Propuesta en Mercho*, ILDIS.
- _____ (1991): "Comentarios sobre el Programa de Apoyo a la Economía Popular y Capacitación y Asistencia Técnica", FONCOFIN.
- _____ (1993): "Estado, Desarrollo Social y Economía Popular en Venezuela". XIX Congreso Latinoamericano de Sociología, Caracas, 30 de mayo al 4 de junio.
- _____ (1993a): "El Centro de Información y Documentación de Economía Popular". En *Varios. Apoyo a la Economía Popular. Estrategias para Fortalecer a las Organizaciones de Intermediación*, PNUD-FONCOFIN. Ediciones del ILDIS.
- _____ (1994): *El Apoyo a la Microempresa Popular en Venezuela. Hacia una Política Social Orgánica de Estado?* Escuela de Gerencia Social.
- Cartaya, Ruth; Correia, Beatriz; Quiñones, Lisberto (1984): "Autocritica, Motivación e Logro del Microempresario Popular. Un Estudio Cualitativo." Tesis de Grado. Escuela de Trabajo Social, UCV.
- Castro, Gregorio; Chávez, Patricio (coords.1994): "Evaluación de Impacto del Programa "Apoyo a la Microempresa" de la Fundación Mendoza en el Área Metropolitana de Caracas (1987-1993). Informe Final. UNESCO-Fundación Mendoza.
- CISOR (1991): *La Microempresa en la Dinámica Económica y Social. Un Estudio en el Área Metropolitana de Caracas*, Caracas.
- Contreras, Amanda; Ríos, Josefina; Fonseca, Lady (1992): *La Informalidad como Estrategia de Supervivencia. Su dimensión Sociológica*. Escuela de Gerencia Social.
- Díaz, Máximo (1989a): "Oficio No. 254 del 9 de febrero de 1989". Dirigido en su calidad de Presidente de Foncofin a la Licda. Victoria Bigio, Directora del Programa de Incentivos del Joven y la Mujer al Proceso Productivo. Ministerio de la Familia.
- _____ (1989b): "Oficio 30.150 del 4 de agosto". Dirigido, en su calidad de Presidente de Foncofin, a la Dra. Mariela Padrón, Ministra de la Familia.
- Díaz, Carlos; Arias, Juan; Rodríguez, Gabriel (1990): "Revisión de la Ejecución del Programa de Incentivos del Joven y la Mujer de Escasos Recursos al Proceso Productivo (II nivel de evaluación). Ministerio de la Familia.
- Foncofin (1991): *Propuesta de Organización*. Marzo. Mimeo.
- _____ (1992): "Fundación Foncofin. Respuesta Gerencial a la Economía Popular". Ministerio de la Familia.
- Gaceta (1989): *Gaceta Oficial*. República de Venezuela. No.34.328. Año CXVII, Mes 1. Caracas.
- Gel (1993): *Febres, Carlos; Hernández, Vilma; Murzi, Ghislano. Aproximación al Sector Informal Urbano en el Área Metropolitana de Caracas*. Escuela de Gerencia Social.
- Iranzo, Mauricio (1989): "El Programa Crediticio de Foncofin." Seminario "El Financiamiento de Microempresas en Venezuela y América Latina: La Experiencia de los Programas de Crédito." Fudisco, abril. Barquisimeto.

EL PLAN DE ACCION EDUCATIVO 1995-1999 DEL GOBIERNO NACIONAL, LA GERENCIA DEL SISTEMA EDUCATIVO VENEZOLANO Y LA FORMACION DOCENTE

Antonio Varela
Profesor de la USB

RESUMEN

Este artículo examina la viabilidad del Plan de Acción Educativo que el Ministerio de Educación presentó al país, en junio de 1995. Las principales conclusiones son: 1) El Plan del Ministerio de Educación es una iniciativa plausible para intentar superar la ausencia de un Proyecto Nacional. 2) El Plan establece "los grandes lineamientos de la política educativa". 3) El Plan de Acción coadyuva a elevar la calidad y la eficiencia de la gestión educativa, dignificando y dinamizando la función docente. 4) El diagnóstico contenido en el plan se limita a la modalidad de la educación escolar del Nivel Básico.

PALABRAS CLAVES: plan de acción educativo; Ministerio de Educación; formación docente; gerencia del sistema educativo.

Introducción

La presente investigación se preparó especialmente para su presentación en las Jornadas de Reflexión sobre Formación Docente auspiciadas por la Asociación de Profesores de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (Aproupe), en la sede del Instituto Pedagógico de Caracas, Auditorium Simón Bolívar, celebradas en Caracas del 18 de octubre al 2 de noviembre de 1995.

La investigación se refiere a la ciencia política, aplicada al análisis de la viabilidad del Plan de Acción que el Ministerio de Educación presentó al país, en junio de 1995, "para superar ... nuestra gravísima crisis educativa". Se estudia, también, su posible contribución a la formación de un mejor docente, capaz de introducir las innovaciones pedagógicas y organizacionales que hagan más eficiente el Sistema Educativo Nacional.

El método empleado fue el deductivo, con base en la investigación documental, así como en la experiencia docente y gerencial.

1. El plan de acción educativo y el sistema de planificación nacional provisto en la ley orgánica de la administración central (LOAC)

Entre los estudios, proyecciones y alternativas que el legislador previó en la Ley Orgánica de la Administración Central (LOAC) para dirigir científicamente la acción de gobierno, están los siguientes instrumentos:

1. El Plan General de Desarrollo Económico y Social de la Nación
2. La Estrategia de Desarrollo Económico y Social a Largo Plazo
3. El Plan de la Nación
4. El Plan Operativo Anual¹

De ellos, solamente se cumplió, en las administraciones habidas desde 1958 hasta 1989, con el Plan de la Nación. Los dos primeros, el Plan General y la Estrategia, no han sido elaborados hasta ahora y por ello es apropiado afirmar que no existe un Proyecto Nacional. A partir de la Enmienda Constitucional No. 2, promulgada el 26 de marzo de 1983, según lo establecido en su Art. 7, se hizo obligante que "El Ejecutivo Nacional, en el transcurso del primer año de cada período constitucional presentará para su aprobación, a las Cámaras en sesión conjunta, las líneas generales del plan de desarrollo económico y social de la nación ... ". El primero en cumplir ese requisito, el 13 de octubre de 1989, denominándolo "Lineamientos Generales del VIII Plan de la Nación", fue Carlos Andrés Pérez.

En la presente administración ha habido solamente, cuatro intentos de Planes Macro Económicos, pero sin que hasta la fecha se haya concretado el IX Plan de la Nación. Por ello, la iniciativa del Ministro de Educación de presentar al país el plan de acción educativo es una acción responsable ante la conducta omisiva del resto del Ejecutivo Nacional.

El Plan de Acción, según se afirma en su Presentación (Introducción), reconoce que durante la década "se han producido importantes proposiciones para el cambio educativo por parte de organismos del Estado y de la sociedad civil."² Con ello se muestra humilde. Al expresar que su contenido "recoge las principales tesis existentes en dichas propuestas,"³ revela acogerse al

¹ Ley Orgánica de la Administración Central, Art. 47.

Opinamos que debería denominarse Plan Operacional Anual pues "operativo" es un adjetivo (corrección del autor)].

² Plan de acción. Presentación, líneas 1 a 4.

³ Plan de acción. Presentación, líneas 6 y 7.

pluralismo democrático y, de ser así, le garantiza viabilidad política al Plan de Acción.

Con relación a la terminología del marco teórico de la planificación, el Plan de Acción hace uso apropiado y se acoge a la relación que debe existir entre fines, objetivos y políticas. Sin embargo, posiblemente para no ser sometido a una evaluación política, obvió las metas y no cuantificó los objetivos. Desde la óptica democrática y de la gerencial, el cuantificar los objetivos y fijar los lapsos en los cuales deberían cumplirse éstos (metas) es fundamental para poder determinar la eficacia y la eficiencia de la gestión, así como para darle continuidad al plan.

Entre los fines de la educación, "entendida como el vector para la reforma de la sociedad"⁴, se destacan los siguientes:

1.- Promover el pleno desarrollo de la personalidad de los ciudadanos, tanto en su sentido individual como social, para que sean capaces de construir permanentemente una sociedad democrática y pluralista.

2.- Distribuir equitativamente los conocimientos y el dominio de los códigos en los cuales circula la información socialmente necesaria y formar a las personas en los valores, principios éticos y habilidades para desempeñarse en los diferentes ámbitos de la vida social.

3.- Formar a las personas para que puedan responder a los nuevos requerimientos del proceso productivo y a las formas de organización del trabajo resultante de la revolución tecnológica.

4.- Desarrollar capacidades de anticipación del futuro y de actualización permanente para seleccionar información, para orientarse frente a los cambios, para generar nuevos cambios, para asumir con creatividad el abordaje y la resolución de los problemas.⁵

Con relación al Fin 3, señalamos una contradicción entre él y la crítica formulada en el párrafo seis (6) del punto I del Plan, "La educación que necesitamos", donde se afirma:

En tal sentido, a la educación no debemos seguirla predicando como una "preparación para la vida" o, mas particularmente, como una

⁴ Plan de acción. III. Lo que queremos hacer: fines, objetivos y metas. párrafo 6, líneas 3 y 4. En el párrafo se hace referencia a que esa expresión se plantea en el IX Plan de la Nación, de cuya existencia no se tiene conocimiento público hasta la fecha.

⁵ Plan de acción. III. Lo que queremos hacer: fines, objetivos y metas. Fines, párrafos 7 al 10.

"preparación para el trabajo". La educación es una experiencia de vida y es también, el primer trabajo que deben desarrollar las nuevas generaciones, el trabajo del propio cultivo, de la propia capacitación realizada en un ambiente social.⁶

La contradicción radica en que se critica al predicar la educación como una "preparación para la vida" o como una "preparación para el trabajo", y lo que hace el fin 3 es proponer exactamente eso, ya que así lo plantean, entre otros, los artículos 3 (valorización del trabajo) y 7 (El proceso educativo estará estrechamente vinculado al trabajo) de la Ley Orgánica de Educación. Por ser ésta la ley especial en materia educativa y por ser Orgánica, el Plan de Acción y toda actividad educativa, debe adecuarse a su contenido.

Un hecho que apreciamos como importante en el Plan de Acción es el reducir los Objetivos y la Políticas a solamente tres (3) planteamientos, en contraposición a los Planes de la Nación que contienen un número inmanejable de ellos. Tales Objetivos son enunciados así:

1. Elevar la calidad de la acción educativa.
2. Mejorar la eficiencia de la gestión educativa.
3. Establecer la equidad en relación con los sectores mayoritarios que acceden a la educación.⁷

Las tres grandes políticas son:

1. Transformación de las prácticas pedagógicas, para mejorar la calidad de la formación ética e intelectual (de los educandos, aclaratoria del autor del presente trabajo).
2. Generación del cambio institucional necesario para la modernización y fortalecimiento del sector educativo.
3. Corrección de los desequilibrios sociales que se manifiesten en el sistema escolar, por efecto de factores exógenos y endógenos.⁸

⁶ Plan de acción. I. La educación que necesitamos, párrafo 6, líneas 7 a 14.

⁷ Plan de acción. III. Lo que queremos hacer: fines, objetivos y metas. Objetivos, párrafo 12.

⁸ Plan de acción. III. Lo que queremos hacer: fines objetivos y metas. Políticas, párrafo 14.

Además de la crítica, ya señalada, de no cuantificar los Objetivos y la ausencia absoluta de la Metas, agregamos que en el Objetivo 3, y su correspondiente Política, se introdujo la nota demagógica. La Política 3 es muy irreal. No es posible corregir en cuatro años todos los desequilibrios sociales que se manifiesten en el sistema escolar, ni hacerlo con un solo Ministerio, y mucho menos, aún, en una época en que sobre Venezuela inciden simultáneamente tantos factores endógenos negativos, "carencias socioeconómicas y culturales" como las denomina el Plan, y tantas amenazas exógenas sobre las cuales tenemos limitadísimas posibilidades de control. En todo caso, se aprecia la buena intención. Entre los factores endógenos, a lo largo del Plan de Acción se mencionan los siguientes: Necesidad de reconstruir a Venezuela en cuanto a modificar la actitudes pasivas en la población y en cuanto a mejorar la eficiencia del Estado; quebrantamiento de los valores sociales; pérdida del sentido de responsabilidad; impunidad; tener al país como botín a repartirse y no como la patria de todos; persistencia de rasgo en las prácticas sociales que no nos permiten despegar como una nación fuerte y unida; la costumbre de pensar y hacer las cosas a medias; no apreciar suficientemente el valor del trabajo bien hecho, de la solidaridad, del respeto a los demás; ver a la educación tan sólo como el canal individual de ascenso social; fallas en la educación para crear habilidades en comprensión lectora y en el dominio de operaciones lógico-matemáticas básicas como fundamento de un desarrollo posterior consistente; alto porcentaje de repitencia y de deserción escolar; etc. El autor agregaría, como síntesis de todo lo anterior, el no tener clara definición de cuáles son los objetivos nacionales ni la filosofía de vida que queremos ver imperar, por consenso, en nuestra sociedad, todo lo cual incide en la dificultad fáctica para diseñar estrategias de acción para coadyuvar a la solución de los problemas nacionales.

Los factores exógenos no los menciona el Plan de Acción, pero podemos citar, entre los macro, los siguientes: el bajo nivel de poder percibido que tiene Venezuela ante la sociedad internacional; la inmensa deuda externa que genera grandes y graves limitaciones al ejercicio de la soberanía nacional haciéndola actor pasivo en las estrategias de Estados Unidos, como potencia dominante en el área iberoamericana y como uno de los actores internacionales de mayor poder en el mundo, entre ellas la globalización de la economía internacional.

El Plan no se queda solamente en los Fines, los Objetivos y las Políticas, sino que al plantear los "cómo" para alcanzarlos en la práctica, formula una verdadera estrategia. Así, además de un plan se plantean estrategias de acción concretas, de una manera muy didáctica, entendible por todos.

II. El plan de acción educativo y la gerencia del sistema educativo venezolano

Entre las atribuciones y deberes comunes a todos los ministros están: "Orientar, dirigir, coordinar, supervisar y controlar (sic) las actividades del Ministerio ... " (Ordinal 1o. del Art. 20 de la LOAC). Al Ministro de Educación le corresponde, además, como función específica, "la planificación y la realización de las actividades del Ejecutivo Nacional en el sector educación que comprende, la orientación, programación, desarrollo, promoción, supervisión, control y evaluación" del Sistema Educativo. En síntesis, al Ministro de Educación le corresponde gerenciar el sistema educativo nacional, el cual comprende cuatro Niveles: 1. Preescolar; 2. Educación Básica; 3. Educación Media Diversificada y Profesional; y 4. Educación Superior.

El Plan de Acción Educativo, materializando la convicción de la educación como servicio social, función primordial e indeclinable del Estado, la cual debe estar bajo su "suprema inspección y vigilancia (sic)" [Arts. 4, 2 y 5 de la Ley Orgánica de Educación (LOE)] formula una serie de planteamientos progresistas, reveladores de la fe en el venezolano, nuestro mayor y mejor recurso, los cuales están contenidos en las siguientes Líneas Estratégicas de Acción:

1. Dignificar y dinamizar la función docente.
2. Promover los proyectos pedagógicos del plantel.
3. Rehabilitar la infraestructura de los planteles y dotarlos con recursos instruccionales adecuados.
4. Delegar y transferir competencias a los estados, los municipios y los planteles.
5. Reestructurar el nivel central para fortalecerlo en sus funciones esenciales.
6. Apoyar socioeconómicamente a los estudiantes de menores recursos.
7. Promover ritmos de crecimiento de los niveles y modalidades del sistema (Sistema Educativo Nacional) en función de la justicia social y del modelo de crecimiento económico.⁹

⁹ Plan de acción. III. Lo que queremos hacer: fines, objetivos y metas. Líneas Estratégicas de Acción, párrafo in fini.

II.1 Estrategia de fortalecer al nivel central en sus funciones esenciales

Crítica lo que ha venido siendo la acción del Ministerio de Educación, donde se decide "muy aleatoriamente", donde "Lo que sí se ha ejercido es un estricto control desde el punto de vista partidista sobre los ingresos, traslados y egresos del personal", y donde se ocupan energías en tareas "tan aldeanas como la revisión, una por una, de la programación docente anual de cada plantel". Al efecto propone que el Ministerio de Educación vuelva a retomar su función de "ser el inspirador y orientador de la renovación institucional y pedagógica y el evaluador de los factores que intervienen en el proceso educativo en orden a promover la constante mejora de su calidad"¹⁰ para lo cual formula la estrategia de fortalecer el nivel central en sus funciones esenciales. Entre ellas: Diseñar e implementar un sistema de información (Gerencial); repotenciar su capacidad de investigación propia y coordinar la que pueda realizar el nivel de Educación Superior; reforzar su capacidad de planificación; establecer sistemas nacionales de evaluación del proceso educativo; determinar los objetivos y contenidos fundamentales de los niveles de la enseñanza; crear un sistema de control de gestión; redefinir su formulación presupuestaria en función de sus objetivos y estrategias básicas; establecer un sistema de desarrollo profesional, donde prevalezca el mérito.

II.2 Promover los proyectos pedagógicos de cada plantel

Precisadas las políticas educativas por el Ministerio de Educación, se deja un amplio margen para la ejecución descentralizada y desconcentrada, mediante la cual, cada estado, cada municipio o cada región, puede incorporar las particularidades que les son propias. Para ello se formula la estrategia de promover los proyectos pedagógicos de cada plantel. La idea es la transformación de cada centro educativo como un todo, su organización y su cultura, definiendo su propio proyecto pedagógico, que considere las prioridades regionales y la de los grupos humanos con quienes trabajan; que se diseñe un estilo de gestión propio de cada centro educativo según las fortalezas y debilidades de su comunidad educativa.

Se aspira que cada "comunidad de docentes, representantes y estudiantes" gestione lo pedagógico y lo organizacional de cada plantel "en estrecha relación con la realidad comunitaria y con los planes municipales y estatales en educación y desarrollo social", y que "determinen los tipos de capacitación y los recursos educativos que vayan requiriendo". Serán esos proyectos los que "el Ministerio de Educación ejecutará en convenio con organismos internacionales" y, se presume, los que contarán con su apoyo en recursos económicos.

¹⁰ Plan de acción. II. La educación y el sistema escolar que tenemos, párrafo 18, líneas 8 a 11.

Esta idea de la "cogestión social" de la realidad educativa de cada plantel nos parece una práctica muy buena de educación democrática para contribuir a que cada grupo social sea corresponsable de su propio destino. Sin embargo, opinamos que es difícil de ejecutar en los actuales momentos por estar alejada de la realidad social venezolana en lo relativo a la carencia de la preparación gerencial en la formación del docente venezolano. Para ser consecuentes con la convicción de democracia real y con la de que nuestro mejor recurso es el humano, reconocemos que se debe experimentar, pero con la previa preparación de gerentes de plantel o gerentes de comunidad educativa.

Pasar tan bruscamente de un alto grado de centralización a otro de tan alta descentralización, no es realista. Ni todo el pueblo ni todos sus dirigentes están preparados para gerenciar estas propuestas. El propio Plan de Acción lo reconoce al afirmar: "Se deberá capacitar gerencialmente a los directivos de los planteles para que estimulen, orienten y supervisen los procesos a desencadenar, al tiempo que se les otorguen normativamente márgenes más amplios de competencias."¹¹

Es posible que en algunas gobernaciones existan "planes en educación y desarrollo", pero dudamos mucho que los pueda haber a nivel de Municipio. ¿Y si ellos existen, cómo se insertan allí los proyectos pedagógicos del plantel?

Creemos que, si realmente se pone a funcionar a nivel central el anunciado Control de Gestión y el correspondiente Sistema Nacional de Evaluación de la Calidad del Proceso Educativo es muy posible que se incentive a la formulación de tales planes. Sin embargo, dudamos de que las "autonomías" municipales y estatales permitan que se les evalúe cuando pertenezcan a todas partidistas diferentes. La duda proviene de las evidencias que nos proporciona el seguimiento de la realidad política cotidiana, la cual revela que cada gobernador y cada alcalde consideran que el territorio bajo su jurisdicción es un "gobiemito", aparte del gobierno central, desconociendo que Venezuela es un Estado Federal pero "en los términos consagrados por esta Constitución" (Art. 2), que los Estados "Están obligados a ... cumplir y a hacer cumplir la Constitución y las leyes de la República." (Art. 16), que los gobernadores tiene como atribución y deber "Cumplir y hacer cumplir ... las órdenes y resoluciones que reciba del Ejecutivo Nacional;" (Art. 23, numeral 1). Los Municipios están sometidos a las limitaciones establecidas en el Art. 18 de la Constitución y la Ley Orgánica de Régimen Municipal les impone similares obligaciones que las citadas para los gobernadores.

¹¹ Plan de acción. IV. Cómo lo haremos: Plan de acción. 2. Promover los proyectos pedagógicos del plantel, párrafo 7.

Para que todo esto funcione bien se hace necesario mucha cultura política y dejar de pensar en "gobiemitos autárquicos e independientes" a nivel estatal y municipal. La Constitución de la República de Venezuela es diáfana en la fijación de lo que es de la competencia de cada Estado (Art. 17), de lo que ellos no pueden hacer (Art. 18) y en fijar a qué están obligados (Art. 16): "... a mantener la independencia e integridad de la nación; y a cumplir y a hacer cumplir la Constitución y las leyes de la República". Entre las atribuciones y deberes de los gobernadores señala (Art. 23, Ord. 1o.): "... ejecutar y hacer ejecutar las órdenes y resoluciones que reciba del Ejecutivo Nacional;...". Similares normas rigen para los municipios en los Art. 29 y 34 ejusdem, así como en la Ley Orgánica de Régimen Municipal.

La otra cara de esta materia es el cuidado que se debe tener en no permitir que el Ejecutivo Nacional se desentienda de sus responsabilidades esenciales y de la educación (como su "Primer Deber", según el Libertador Simón Bolívar) delegando en los estados y en los municipios todo lo que le sea una "carga"; y mucho menos en las comunidades educativas. De hecho, la cuarta Estrategia del Plan es "Delegar y transferir competencias a los estados, los municipios y los planteles (sic)".

III. El plan de acción educativa y la formación docente

El Plan de Acción, ratificando planteamientos de la Ley Orgánica de Educación, requiere de las comunidades educativas que sean las directoras del proceso de cambio social que se propone.

Aunque parezca obvio, es importante recordar que la comunidad educativa "es una institución formada por educadores, padres o representantes y alumnos de cada plantel. Podrán formar parte de ella, además, personas vinculadas al desarrollo de la comunidad en general". (Art. 73 de la LOE). Igualmente, que su finalidad es "colaborar en el logro de los objetivos consagrados" en la Ley Orgánica de Educación y contribuir, "materialmente, de acuerdo con sus posibilidades, a las programaciones y a la conservación y mantenimiento del plantel". (Art. 74 LOE). Nótese, que por ello la tendencia del Ministerio de Educación ha sido ocuparse casi exclusivamente del pago de la nómina, desentendiéndose del mantenimiento de la planta física, útiles de limpieza, materiales de instrucción, etc. Consciente de esa carencia es por lo que formula en el Plan la estrategia de "Rehabilitar la estructura de los planteles y dotarlos con los recursos educacionales adecuados".¹²

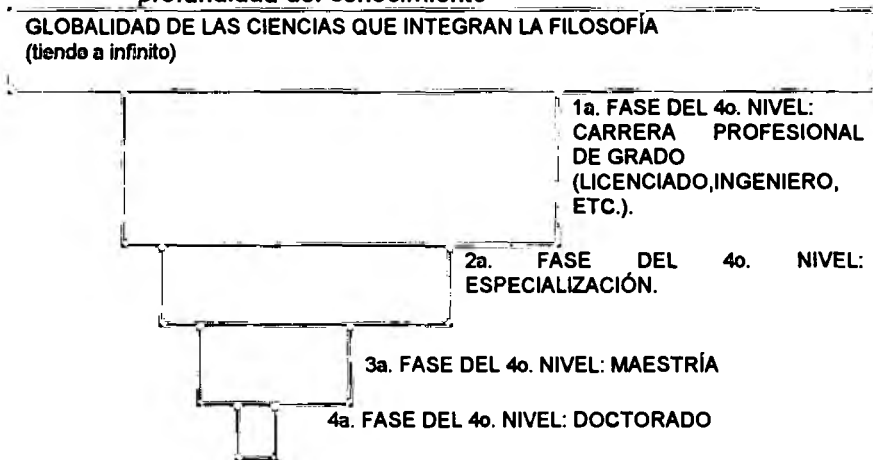
La situación de crisis que se vive en el país, y sobre todo la difícil situación económica, hace que en la praxis diaria de los sectores mas necesitados

¹² Plan de acción. III. Lo que queremos hacer: fines, objetivos y metas. Líneas Estratégicas de Acción, párrafo in fini, Línea # 3.

(quienes conforman la parte más numerosa de la población) el peso real de la comunidad educativa recaiga sobre los docentes. La participación activa de los padres o representantes y de los alumnos se hace muy precaria por cuanto la situación económica impone que se deba trabajar más horas, con lo cual hay menos tiempo disponible, y todo ello refuerza el individualismo, en contra de la deseada solidaridad social. Así siendo, la gerencia del cambio social recaerá, casi inexorablemente, sobre los docentes. Esto es, sobre los maestros, los profesores y los académicos.

A fin de ejemplificar lo que este hecho significa, tomemos el nivel más alto, el de la educación superior, aun cuando tanto la LOE como el Plan de Acción parecen referir la problemática y sus estrategias de solución a los tres primeros niveles: Preescolar, Básica, Media Diversificada y Profesional. El cuarto y último nivel, el de la educación superior, que es justamente el que más tiene que ver directamente con la formación de los docentes, también es parte del Sistema Educativo Nacional. La situación en ese máximo nivel, por no entenderse el holismo del Sistema, es que la formación se orientó a la preparación académica, descuidándose casi por completo la formación gerencial. Y todo docente, de cualquier nivel es, en la praxis, en mayor o menor grado, un gerente. Y lo que se requiere para ser agente de cambio social es ser un líder, un gerente. Por consiguiente se le demanda poner en acción su capacidad de liderazgo, su capacidad como gerente, más que su capacidad técnica en la profesión o en la especialidad del conocimiento en la cual es docente o investigador (véase al respecto: Varela, Antonio (1995). "Políticas de desarrollo profesional para el personal académico de las instituciones de educación superior venezolanas", *Revista Planuic*).

Gráfico 1 La globalidad de las ciencias, formación de cuarto nivel y profundidad del conocimiento



La Gráfica 1 nos permite plantear y visualizar, brevemente, la situación de las exigencias académicas con la globalidad y la profundidad del conocimiento.

Si el docente, así tenga doctorado, no ha adquirido preparación gerencial, resulta bastante difícil que pueda dirigir eficientemente el proceso de cambio social dirigido al Sistema Educativo que propugna el Plan de Acción Educativo del Ministerio de Educación.

Si esa es la situación para un docente del nivel académico, con más fuerte razón se reproduce en idénticas o peores condiciones para la gran mayoría de profesores y maestros. Es por ello que los planteamientos del Plan de Acción, aunados a los requerimientos de la Ley Orgánica de Educación y del Reglamento del Ejercicio de la Profesión Docente, son un poderoso motivador para proporcionar a los docentes "programas permanentes de actualización de conocimientos, especialización y perfeccionamiento profesionales" (Art. 97 LOE).

El Plan formula las siguientes Estrategias de Acción:

A.- Dignificar y dinamizar la función docente

Consciente de que la clave de la "transformación pedagógica propuesta" es el docente, se propone "modificar en la realidad las características del rol que desempeña" actuando en la "triple dirección de su formación inicial y permanente, de la remuneración a su trabajo y de las condiciones de su ejercicio profesional".¹³

Se prevé la creación de Centros Profesionales de Ayuda al Maestro (nótese el énfasis solamente en los dos primeros niveles educativos); incentivar el rendimiento en base a la calidad de su desempeño profesional; modificar el Reglamento para el Ejercicio de la Profesión Docente para "hacer mas racionales los lapsos y las condiciones para el ingreso y los ascensos de los docentes". Confiamos de que tales modificaciones no sean del mismo tenor de la autocracia y de la ilegalidad de las condiciones contenidas en el Proyecto de Ley de Educación Superior de 1994.

Como innovación interesante, se plantea permitir el acceso al ejercicio docente "a profesionales de otras ramas que obtengan su capacitación pedagógica básica" según criterios basados en "pruebas fehacientes de sus competencias pedagógicas o administrativas". Se espera con ello compensar el déficit de docentes.

¹³ Plan de acción. IV. Cómo lo haremos: Plan de acción. 1. Dignificar y dinamizar la función docente, párrafo 1.

B.- Rehabilitar la estructura de los planteles y dotarlos con los recursos educacionales adocados

Para ejecutarla con eficiencia es necesario que los docentes que vayan a gerenciar esta estrategia estén preparados en planificación, evaluación y control de proyectos. Igualmente, que tengan conciencia de los recursos instruccionales disponibles en el mercado nacional e internacional para poder plantear solicitudes viables en los proyectos educativos de cada plantel que elabore su respectiva comunidad educativa. Sólo con ellos será posible acceder a los recursos que probablemente se obtendrán de los convenios con organismos internacionales. Igualmente, deberán contar con los conocimientos básicos y la asesoría indispensable para aprovechar los recursos que proporciona la informática.

C.- Delegar y transferir competencias a los estados, los municipios y los planteles

Si llega a materializarse esa delegación desde el nivel central hacia las "zonas educativas" los docentes que dirijan esa rama deberán especializarse en Gerencia de Recursos Humanos, Ley de Carrera Administrativa, Ley Orgánica de Procedimientos Administrativos y Ley Orgánica del Trabajo. Salvo que se les asigne a los profesionales especializados que se recluten mediante la innovación del ingreso de profesionales de otras especialidades a la función docente.

D.- Promover ritmos de crecimiento de los niveles y modalidades del sistema escolar, en función de la justicia social y del modelo de crecimiento económico

Los docentes deberán tener clara conciencia de lo que la Constitución de la República plantea como "Justicia Social" y cual es el modelo económico que propugna.

Para el profesor Manuel Rachadell (1986) la justicia social, como objetivo de la Constitución, se traduce en:

la configuración de un Estado de economía mixta en el cual, de un lado, se garantizan los derechos sociales de los ciudadanos: educación, salud, vivienda, seguridad social, mejoramiento de las condiciones de vida de la población campesina y de los indígenas, el derecho al trabajo y a un salario justo, el fomento a la cultura, la protección a las mujeres y a los menores, entre otros derechos y garantías. Del otro lado, se proclaman los derechos económicos, partiendo del principio de que el régimen económico de la República se fundamenta en principios de justicia social que aseguren a todos una existencia digna y provechosa para la

colectividad. A estos fines, se garantiza la libertad de industria y comercio, el derecho de propiedad y se prohíben las confiscaciones.¹⁴

La dificultad mayor estriba en que el modelo de economía mixta planteado en la Carta Magna, donde a la propiedad se le plantea una "hipoteca social", que prohíbe la usura y la indebida elevación de los precios, que privilegia "la organización de cooperativas y demás instituciones destinadas a mejorar la economía popular"(Art. 72), y donde debería realizarse permanentemente la "concertación económica" pautada en el Art. 109 de la Constitución, no se compadece con el modelo de economía gubernamental, mezcla de los modelos liberal y neoliberal, con profundas indefiniciones e incongruencias, como la falta de contenido social de sus prácticas. Tampoco con los fines del Estado propuestos en el modelo de estado social de derecho que plantea esa ley de leyes, entre los cuales se espera que el Estado deba ser el gran armonizador de los diferentes intereses de la sociedad.

Así, el pueblo, dada la actual crisis económica, se deberá "resignar" al hecho de que solamente los tres primeros niveles de Preescolar, Básica y Media Diversificada y Profesional son "la educación necesaria que el Estado debe garantizar a las nuevas generaciones. Y ello no sólo por un criterio de justicia social sino como plataforma para la elevación de la competitividad de nuestra economía". Y lo más triste es que tal planteamiento es legal, pues la Constitución no garantiza totalmente la gratuidad de la "enseñanza superior y especial, cuando se trate de personas provistas de medios de fortuna" (Art. 78).

Para la Educación Media, se promete reformularla a partir de los resultados obtenidos de la discusión pública de la siguiente hipótesis:

equiparar en tiempo la duración de tal preparación y otorgar un título único de bachiller a fin de lograr una formación cultural general, de base científica y humanística y una experiencia ocupacional obligatoria, puesto que la tendencia ha de ser, por una parte, que todo bachiller esté preparado para desempeñar algún oficio y que, por la otra, la formación para el trabajo se realice en los lugares de producción ... hasta ir conformando un Sistema de Formación Profesional, el cual, además de la estrategia señalada ha de asumir otras tres, a saber:

¹⁴ Rachadell, Manuel. (1986). El sistema tributario venezolano. Instituto de Derecho Público. Archivo de Derecho Público y Ciencias de la Administración. Vol. VII. 1984-1985. El Derecho Público en Venezuela y Colombia. UCV. FAIUS. Caracas. p. 190.

-Programas masivos de formación para el trabajo, para el gran volumen de jóvenes excluidos del sistema escolar.

-Una mayor inversión de las empresas del sector público y privado en materia de entrenamiento, capacitación y educación continua de su personal

-Programas de capacitación a los trabajadores del sector informal de la economía.

Desde ya nos mostramos de acuerdo con ella por creer que responde al más alto interés nacional y porque coadyuvará, de implantarse, con muchos otros objetivos nacionales, entre ellos, de manera indirecta, a la lucha contra la delincuencia, la minimización de la tasa de desempleo y a proporcionar mayores niveles de seguridad integral.

Para la Educación Superior el reto es "aplicación de reformas concertadas en la gestión institucional ... para racionalizar el gasto ... generar fuentes complementarias de financiamiento mediante la creación del fondo para el financiamiento y desarrollo de la Educación Superior, el cual deberá nutrirse con los aportes del Ejecutivo Nacional, el sector empresarial y los egresados del sistema". Este fondo ya lo anuncia el Proyecto de Ley de Educación Superior de 1994.

Conclusiones

1.- El Plan del Ministerio de Educación es una iniciativa plausible para intentar superar la inexistencia de un Proyecto Nacional, del Plan General de Desarrollo Económico y Social de la Nación, de la Estrategia de Desarrollo Económico y Social, y la del IX Plan de la Nación. Ante este hecho cierto y notorio, por ser de dominio público, la iniciativa del Ministro de Educación de presentar al país el plan de acción educativo es una acción responsable ante la conducta omisiva del resto del Ejecutivo Nacional.

2.- El Plan ministerial establece "los grandes lineamientos de la política educativa", los cuales se corresponden con las "directrices" pautadas en la Ley Orgánica de Educación y formula siete (7) estrategias muy concretas para lograr los fines prioritarios de la educación, así como sus tres objetivos y sus tres políticas.

3.- El proyecto incurre en no cuantificar los objetivos y hay ausencia absoluta de metas.

En el objetivo 3, y su correspondiente política, se introdujo la nota demagógica, pues es muy irreal. No es posible corregir en cuatro años todos los desequilibrios sociales que se manifiestan en el sistema escolar, ni hacerlo

con un solo ministerio, y mucho menos, aún, en una época cuando sobre Venezuela inciden simultáneamente tantos factores endógenos negativos.

4.- En el planteamiento de la educación que necesitamos se critica el predicar la educación como una "preparación para la vida" o como una "preparación para el trabajo", y lo que hace el fin 3 del Proyecto Educativo Nacional es proponer exactamente eso mismo, ya que así lo plantea la Ley Orgánica de Educación.

5.- El Plan de Acción ayuda a definir tanto la "formación inicial" como la "formación permanente" del docente; a precisar qué centralizar, qué descentralizar y qué desconcentrar en la gerencia del Sistema Educativo Nacional; a recordar la necesidad de reforzar los valores democráticos y pluralistas, planteando lo fundamental de los cambios necesarios tendentes a elevar la calidad y la eficiencia de la gestión educativa, dignificando y dinamizando la función docente. En tal sentido es un coadyuvante hacia una preparación integral del docente, a mejorar su calidad profesional y hacerlo más eficiente en su gestión.

6.- El Diagnóstico "descarnado" contenido en el Plan se limita a la modalidad de la educación escolar del Nivel Básico, obviando la realidad de los demás niveles y modalidades del Sistema Educativo Nacional. Si la educación venezolana fuese "un gigantesco fraude" los dirigentes políticos que han gobernado en las gestiones anteriores, y los docentes, seríamos unos bribones y fracasados.

En relación al actual Cuarto Nivel, el eficiente desempeño profesional de la gran mayoría de los profesionales egresados de nuestros Institutos de Educación Superior revela fehacientemente la falsedad parcial de esa descalificadora generalización. La citada crítica no se compagina con los resultados concretos obtenidos por el Personal Académico en cuanto a Investigación, Docencia y Extensión se refiere. En lo personal hemos tenido la fortuna de ser Tutor Académico de varios tesis y de muchísimos pasantes de los Cursos en Cooperación con la Empresa (privada) y del Laboratorio de Relaciones Internacionales, así como jurado en varios concursos de oposición para optar a cargos públicos, y esa experiencia nos permite afirmar que, pese a todo, la calidad profesional de nuestros egresados de Educación Superior es de muy buena calidad.

Otro tanto podemos deducir con relación a los resultados obtenidos por los oficiales de las Fuerzas Armadas Nacionales cursantes en el exterior. También de los becarios del Plan de Becas Gran Mariscal de Ayacucho y, entre ellos, especialmente, los del Plan Galileo, lo cual revela, en parte, la buena calidad del Nivel de Educación Media y Diversificada.

Bibliografía

- Constitución de la República de Venezuela, con los Enmiendas # 1 y #2. Gaceta Oficial No. 3.251, extraordinario, del 12 de septiembre, 1983.
- Ley de Universidades. Gaceta Oficial # 1.429, Extraordinario del 08 de septiembre de 1970, publicada en: Legislación Universitaria. Ediciones del Rectorado de la Universidad Central de Venezuela. Caracas. 1992.
- Ley Orgánica de Educación. Gaceta Oficial # 2.635 -Extraordinario del 28 de julio de 1980.
- Ley Orgánica de la Administración Central. 28 de diciembre de 1976. Publicado en: Leyes y Reglamentos. Ediciones del Ministerio de la Defensa. Tomo I. Caracas. Diciembre de 1977.
- Plan de acción del Ministerio de Educación. Publicado en: Carta Semanal. Boletín de la Universidad Simón Bolívar. Sartenejas, 5 de Junio de 1985. Año XXIII, No. 17.
- Rachadell, Manuel. (1988). El sistema tributario venezolano. Instituto de Derecho Público. Archivo de Derecho Público y Ciencias de la Administración. Vol. VII. 1984-1985. El Derecho Público en Venezuela y Colombia. UCV. FAIUS. Caracas.
- Reglamento de la Ley Orgánica de Educación. Decreto 975 del 22 de enero de 1986.
- Varela, Antonio (1986). "Elementos de análisis de una teoría de Seguridad para la democracia venezolana." Premio "Presidente de la República 1984-1985". Ediciones de la Presidencia de la República. Caracas.
- Varela, Antonio (1995). "El Proyecto de Ley de Educación Superior de Diciembre de 1994 y los Principios del Sistema Educativo Nacional: su influencia en la formación de los futuros profesionales universitarios." Jornadas de Reflexión sobre Formación Docente. Asociación de Profesores de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (APROUPEL). Caracas. 18 de octubre al 02 de noviembre de 1995.
- Varela, Antonio (1995). "Políticas de desarrollo profesional para el personal académico de las instituciones de educación superior venezolanas". *Revista Pionero*. Año 14, # 21, enero-junio 1995, p. 279 - 302).

LA EDUCACION EN VENEZUELA: CALIDAD/CANTIDAD. ENTRE EL MITO "FACIL" Y LA "DURA" REALIDAD

Luis Bravo Jáuregui

Profesor de la Escuela de Educación, UCV

RESUMEN

Este artículo sugiere que el argumento que sostiene que la expansión cuantitativa del sistema educativo se ha realizado en desmedro de su calidad, está mal concebido. Estrategias pedagógicas para mejorar el rendimiento de un individuo, una institución o, incluso, una élite, no son generalizables a un sistema masivo de educación. En Venezuela, desde 1958, la política educacional oficial se ha comprometido con la creación de un sistema de acceso masivo a las oportunidades educativas y, en un periodo relativamente corto, registró notables éxitos. Sin embargo, sucesivos Ministros de Educación han reiterado la necesidad de mejorar su calidad, sin enfrentar las exigencias particulares que plantea un sistema de educación masiva, más aún cuando, a partir de 1979, los recursos disponibles han ido disminuyendo.

PALABRAS CLAVES: educación, calidad de la enseñanza, educación de masas.

Introducción

Si nuestro objeto de trabajo fuera relacionar sistemática y creativamente los asuntos de la enseñanza con la calidad, por ejemplo, en un caso, como puede ser la educación de nuestros hijos, la educación de un niño en particular, la educación de una escuela, no cabe la menor duda de que el paradigma dominante de calidad educativa funcionaría con toda propiedad, ello es que lo procedente sería ver cómo se mejora la acción educadora (enseñanza): incorporando/acumulando más factores generadores de aprendizaje de calidad y estimulando, por muchas vías, la auto-responsabilidad del educando, para que él conscientemente arregle su entorno para aprender más y que sus aprendizajes sean cada vez más pertinentes a objeto de que su interrelación con el medio sea, individualmente exitosa y socialmente útil. Faltarían algunas frases ingeniosas más, para cerrar el cuadro de una imagen de la vinculación más o menos acertada entre calidad y enseñanza. Faltaría, sobre todo, hablar de la necesidad de incorporar masivamente las nuevas posibilidades que ofrece la comunicación por medios electrónicos y, alguno que otro resultado de las tesis y modas (¿postmodernas?) de las recientes teorías del aprendizaje. Todo ello, sería una manera "fácil" de abordar políticamente los asuntos de calidad, puesto que una acción incremental: más computadoras en la escuela, más cursos de superaprendizaje para los docentes, nuevos arreglos curriculares centrados en el niño-lector-escritor, por decir algo, serían el norte conveniente de una

política "adecuada" de mejoramiento de la calidad de la educación venezolana. La facilidad radica en que se trataría de generalizar/multiplicar/experimentar experiencias que han probado éxito en circunstancias particulares, de convertirlas en consignas movilizadoras de una de las tantas "nuevas políticas" que cada día aparecen en el mercado político de nuestros países que "cuelgan del tren" del desarrollo accidental.

No obstante, nuestra preocupación se conecta con realidades que son más "duras". Realidades que, sólo en esencia última, tienen que ver con el aprendizaje de un niño, de un grupo o, incluso, de una clase social privilegiada. Realidades que tienen como explicación la educación escolar de grandes números, muy especialmente de aquellas partes mayoritarias de la población que autónomamente no acceden, por las razones que sean (¿injusticia social imperante?), a una educación que pueda ser cualitativamente mejorada por la puesta en escena de las recomendaciones que vimos en el párrafo anterior. Porque el tipo de necesidades de aprendizaje que contemplamos, es el que se relaciona con la educación como fenómeno de masas, como oficio prioritario de las gestiones de los Estados que se configura a partir de los imperativos culturales que produce la civilización occidental, cuya leitmotiv es la ciudadanía de las masas, más que otras cosas.

Hoy, como hace cien años cuando se desarrollaba el Primer Congreso Pedagógico Venezolano (Bigott, 1995), es posible pensar a la educación nacional como un "inmenso fraude", tal como lo hace en nuestro tiempo el ministro Cárdenas (Plan de Acción del MIE, 1995). Sobre todo, si tanto ayer como hoy se le atribuye a la educación escolar el *supremo poder de arreglar todos los entuertos que pueda sufrir la sociedad global*. Es decir, que la Escuela Pública Venezolana debe responder con eficiencia a todas las demandas, tanto de los individuos desposeídos, como de los sectores dominantes del poder. Así, sin duda, lo que se impone como opción política más sensata es entregar las escuelas del Estado a quien lo haga bien, como puede ser el caso de quienes tan eficientemente han protagonizado experiencias educativas como "Fe y Alegría" o las "Escuelas Técnicas Salesianas"; porque el Estado Central, a través del Ministerio de Educación, no ha podido hacer otra cosa que protagonizar ese inmenso fraude, tal como lo ve la matriz de pensamiento dominante en la élite política que lideriza la educación en la Venezuela contemporánea.

Si los asuntos políticos asociados a la educación pública fueran así de simples, no habría más opción que privatizar la educación, dándosela a quienes con bajo costo producen educación de cierta calidad, quitándole al Estado esa pesada, difícil y costosa carga que significa garantizar escolaridad a la cual todos los ciudadanos tienen obligación y derecho constitucional. Incluso, para tal propósito, sería bien funcional la idea que vienen sustentando con insistencia personeros importantes de la Iglesia católica

venezolana, según la cual los asuntos educativos siempre tiene carácter público, sea quien sea el agente que tenga la iniciativa, sean cuales fueren los intereses a los que se responda.

A contracorriente, si se miran con más detenimiento estos asuntos, la cuestión no resulta tan simple, sobre todo si se considera que vivimos en una sociedad sumamente compleja, donde quien privadamente puede honrar eficientemente sus derechos lo hace a pesar de la "opresión del Estado", pero también, que la inmensa mayoría de los venezolanos sólo ha accedido históricamente a la satisfacción de sus más elementales necesidades humanas por la intermediación protagónica de ese mismo Estado. O en otro orden de ideas, si se piensa que hoy ya no somos una sociedad tan católica como lo fuimos en el pasado, donde nuevas religiones de muy distinto signo ideológico están logrando importantes espacios en la administración de la fe de los venezolanos. En este caso, y perdónesenos la digresión, cabría criticar la ineficiencia de la Iglesia Católica venezolana, que si bien ha sido muy eficiente para impulsar proyectos educativos en abierta competencia con la iniciativa estatal, no ha sido capaz de desarrollar esa misma eficiencia para consolidar y ganar terreno en el campo de lo estrictamente religioso, a pesar de las ventajas comparativas de que disfruta.

Esas y otras consideraciones tienen que hacerse para vislumbrar las opciones de política que se tiene frente a la educación nacional, si el problema es establecer nexos conceptuales útiles entre educación pública y democracia y, muy por encima de todo, si no se desea lesionar aun más un modelo de escolaridad que tiene muchas debilidades, pero que ha sido capaz de garantizar el acceso de las mayorías al servicio escolar. Aunque ello pueda significar colocarse en el "filo de una navaja", que tiene como peligrosos flancos, a un conservadurismo ramplón y, por el otro, la defensa de los beneficios personales que puedan haberse conquistado al insertar discursos académicos en la lógica que supone el Estado Docente.

El asunto central de esta exposición tiene que ver, una vez más (ya hemos hecho otras exposiciones que, poniendo atención a otros aspectos de la política educativa del Estado venezolano, pretenden demostrar la misma hipótesis que aquí sustentamos), con la posibilidad de contribuir a caracterizar la intervención de las fuerzas históricas que pueden propiciar la expansión o contracción de la iniciativa pública en el sistema escolar venezolano. Ello, en momentos en los que la persistencia de una larga contracción económica y social parecen abrir espacios generosos para la disminución de la participación del Estado en la provisión de educación escolar al colectivo social venezolano. Esto tiene que ver con la crisis sociohistórica que arranca a nuestro ver en 1979, con una contracción persistente de los ingresos fiscales del Estado venezolano y el predominio de ideas fuerza que propugnan la postergación del Estado Docente, cuyos efectos perversos se reproducen en las esferas de lo político en una magnitud tal que hace peligrar la constitución

misma del Estado Nacional que se configura a partir de 1958. En tanto que, ese Estado Docente, sus instituciones como conjunto de prácticas y conductas compartidas (Pifiango, 1995), son vistas por buena parte del pensamiento nacional que se ocupa de la educación, como "aporías", "dificultades", "callejones sin salida" que no permiten "sino regresar al punto de origen e intentar alguna otra plataforma de partida" (Liuberes, 1995)

La disminución de la participación efectiva del Estado en la educación escolar, es vista en esta exposición como:

1. Una transgresión a las normas que constituyen el soporte legal/constitucional de la educación nacional.

2. Un retroceso histórico del interés colectivo en materia de acceso al servicio educativo o, dicho de otra manera, un incremento histórico del interés privado subyacente en las opciones en juego en la oportunidad de tomar decisiones que puedan conducir a la expansión/contracción del sistema escolar venezolano.

3. Una afrenta política al estilo de desarrollo (tipo: Estado Docente) que permitió la constitución de la educación de masas a partir de 1958, cuyas raíces históricas se ubican en la transición de un modelo de legitimación dictatorial a uno democrático/formal; bajo un régimen de partidos políticos que sustituyó a uno sustentado en la intervención masiva de las fuerzas armadas.

4. Una lesión de la primera y más importante condición de calidad que debe tener la escuela venezolana, cual es: la de ser cada vez más accesible a las mayorías.

Las fuerzas históricas a las cuales se hace mención en esta exposición, como sustrato del decurso real de la intervención del Estado venezolano en educación, se miran como ideas fuerza que empujan la escuela venezolana en alguna dirección, en unos casos, en otros, como tendencias de la sociedad/cultura/educación que pertenecen al mundo de lo real-objetivo y, también, como intereses de grupo o clase que operan dentro del juego de posibilidades que rodean la opción expansión-contracción del sistema escolar venezolano.

Una hipótesis, marca nuestra particular aproximación a tan complejo y comprometedor propósito de investigación: *desde la perspectiva histórico-pedagógica como vemos nuestro asunto de investigación, el escenario que define lo que efectivamente el Estado Venezolano puede hacer con la educación nacional, se relaciona con la adecuada comprensión del surgimiento y desarrollo de la educación de masas en Venezuela. Sostenemos que el Estado venezolano por intermedio del Ministerio de Educación, en lo que nos*

separa de 1958, fue capaz de impulsar una educación calificable, para bien y para mal, como de masas. Sin embargo, ese mismo Estado, no ha sabido comprender en su justa dimensión, ni teóricamente ni prácticamente, el significado histórico de esa educación de masas, a los efectos de conducirla por canales que aseguren el mejoramiento permanente de la calidad de sus resultados, que impidan el surgimiento de contratendencias que hagan más limitada su cobertura (reducción de la escolaridad) y, sobre todo, que no continúe transgrediéndose el marco legal sancionado constitucionalmente para la operación del sistema escolar venezolano.

Hipótesis que pretendemos sustentar utilizando los resultados de la indagación empírica y el pertrecho teórico de una investigación concluida en la Unidad de Investigaciones de la Escuela de Educación de la UCV en Octubre de 1995, titulada: *Educación Nacional en Democracia: Políticas y resultados a partir de 1958*, que tuvo como propósito central establecer las diferencias entre la intención de las políticas educativas desarrolladas por el Estado venezolano y el devenir más o menos objetivo del aparato escolar a partir de 1958, de cuyo texto básico hacemos un uso extensivo/intensivo en esta exposición (Bravo, 1995).

La educación de masas y la ideología de la calidad

Nuestra perspectiva teórica marco es heterogénea, abierta y hasta contradictoria, en algunos casos. No por decisión *a priori*, sino por la "fuerza de los hechos". ¿Cómo puede ser de otra forma si lo que estamos mirando no es otra cosa que la intervención de un Estado en un sistema escolar?. Un objeto de estudio complejo, amplio y polémico y, largamente, comprometedor. Es así porque desde nuestra posición de académicos, hacemos nuestra una tarea multifacética, donde no caben las tranquilidades de las formas teóricas construidas sobre *frases hechas* y porque hacemos nuestra la preocupación de Ramón Escovar Salóm (1994):

Analizar el funcionamiento del gobierno es una tarea que hoy tiene que poner por delante América Latina. Gran parte de nuestros problemas históricos se deben a que no hemos podido resolver con la debida prontitud las dificultades en la aplicación de las políticas públicas y la eficacia de los gobiernos.

La mayor parte de las veces los gobiernos latinoamericanos se encuentran paralizados por la inacción como por la repetición rutinaria de los haceres administrativos, por el consumo cotidiano de lo que se llama urgente, en contra de lo que se debería considerar importante. Son gobiernos que siempre hablan del mañana y rara vez pueden enfrentar el presente. En estas repúblicas donde la gente se inspira, como decía el Conde Herman de Keysserling en su famoso libro, publicado hace más de cincuenta años con el título de *Meditaciones*

Sudamericanas, nuestros países se manejan por el impulso, por reacciones espasmódicas de la voluntad que se cubren con el nombre genérico de 'gana'.

Asumimos la heterodoxia "...aceptando la yuxtaposición de imágenes discontinuas y visiones del mundo que tanto se contradicen como complementan" (Paulston, 1994). Los tiempos que corren no son precisamente apropiados para las visiones "redondas" de la ortodoxia, cual ella sea, ni de las visiones urgidas por el imperativo de sustituir un "paradigma" por otro, que sí novedoso, termina imponiendo las seguridades de una nueva ortodoxia, que todo lo explica, pero "nubla" el entendimiento en situaciones tan inciertas como las que vislumbra Víctor Guédez(1994): "La realidad está permanentemente sometida a cambios que son rápidos en sus ritmos, profundos en sus contenidos y globales en sus extensiones".

Sin embargo, no se trata únicamente de afirmarse en los riesgos que conlleva la actitud problematizadora asumida, se trata además de elegir una opción de saber, de marcado acento histórico-pedagógico. Nos interesa desentrañar alguna de las fibras más íntimas de la educación nacional, para que los docentes tengan una opción que los oriente en la comprensión de su entorno institucional cotidiano. Por ello nos proponemos la pedagogización de los conceptos, para llegar a quienes están acostumbrados a expresarse y leer de una determinada manera, cual es la utilizada en los círculos de producción de conocimientos educacionales. Así, enfocamos nuestra labor con la mirada puesta en la urgente necesidad de potenciar un tipo de saber pedagógico que contribuya algo a compensar lo que descarnadamente denuncia Magaldy Téllez (1993):

En el campo de la diversidad pedagógica es posible advertir que la reflexión histórica forma parte de esos saberes a los que Foucault llamó 'saberes sometidos'. Con marcado acento, el saber histórico-pedagógico ha sido y sigue siendo un saber excluido —por rechazo o por secundarización—, mantenido al margen de las redes de producción y difusión de saberes acerca de la educación, en las que se pone en escena la relación poder-saber. De este planteamiento se desprende la necesidad de vincular la débil presencia de los estudios dirigidos a dilucidar la historicidad de la educación, en sus concreciones práctico-institucionales y práctico-discursivas.

A nuestro entender, la noción de educación de masas permite orientar eficientemente el esfuerzo para situar teóricamente el problema que nos ocupa, muy especialmente porque sustancia conceptualmente el escenario donde los Ministros de Educación actúan, al menos dentro de los términos que

demandan los interrogantes que nos planteamos y que formulamos en los inicios de esta exposición.

Tenemos un tipo de educación que se comporta esencialmente como un fenómeno de masas, caracterizado por la interrelación de grandes números de personas, ideas y cosas, en un ambiente cultural muy próximo a lo que define Rubén Monasterios respecto a la naturaleza última de los medios de comunicación en nuestras sociedades de fin de siglo:

"Fenómenos de masas son, pues, cualesquiera hechos o acontecimientos observables que involucran gran número de personas. Tratándose de artistas y personalidades similares, ese gran número de personas, o masa, se presenta bajo la apariencia de un público: personas que coinciden en cierto interés o afición: el público puede ser disperso y ocasionalmente concentrado: el gentío que concurre a un sitio para ver una presentación de esa personalidad, una película suya o cualquier otro estímulo asociado a su interés común.

En este punto las cosas se complican, como siempre ocurre cuando una ciencia pasa de la descripción a la explicación de los fenómenos de su competencia.

La Psicología social aporta varias hipótesis, a partir de diferentes trasfondos teóricos, destinadas a explicar los fenómenos de masas que tienen como foco a una persona, pero ninguna es absolutamente universal: lo más probable es que en cada caso entren en juego cierto número de factores, quizás no siempre los mismos, que combinados en una forma particular originan el fenómeno de masas"(Monasterios, 1995)

En nuestro medio, la noción de masas está irremisiblemente asociada al señalamiento de perversiones en el modo en que se desarrolla la sociedad occidental donde el individuo y el pequeño grupo ha sido "culturalmente marginado, física e históricamente aniquilado"(Ferrarotti, 1991). O bien se le ha asignado un cierto valor neutro que desestimula cualquier intento por entenderla en sus expresiones materiales:

La masa carece de atributos, carece de predicado, carece de calidad, carece de referencia. Es ésta su definición, o su indefinición radical. No tiene 'realidad' sociológica. No tiene nada que ver con la población *real*, no tiene cuerpo alguno, ningún agregado social específico. Cualquier intento de definirla no es más que el esfuerzo de revertirla en sociología y arrancarla a esta distinción que no es ni siquiera la de la equivalencia (suma ilimitada de individuos equivalentes: $1+1+1+1$; ésta es una definición sociológica), sino la del neutro, es decir, *ni lo uno ni lo otro (ne-uter)*. (Baudrillard, 1982)

Comparto las aprensiones de Ferraroti (1991), cuando ve en las revelaciones sobre los peligros que encierra la cultura como fenómeno de masas una suerte de talante revanchista de quienes defienden los sublimes poderes de la cultura de élites:

La cultura de élite se siente en peligro, como se sienten amenazadas las viejas familias de Roma residentes desde hace siglos en la piazza di Spagna cuando, construido el ferrocarril metropolitano que une la famosa plaza a los suburbios más periféricos, se ven cada tarde del domingo invadidos por hordas bárbaras y se lamentan diciendo :'nuestra paz ha terminado; se ha arruinado nuestra tertulia' (Ferraroti, 1991).

Es muy parecido a lo que reiteradamente vemos en los discursos de las élites respecto al estado de la educación venezolana actual cuando, con inocultable nostalgia, le reclaman a nuestras escuelas y liceos el no ser como los que ellos asistieron en su infancia y juventud, que es lo que Antonio Cova critica iracundamente en su texto crítico respecto a la manera como desde los círculos de poder se concibe la política educativa para la Venezuela actual:

Un ayer imposible de ser mañana. El primer asunto importante es alejar la educación como proceso y como institución, de todo lo que huelva a *resurrección* o a la propuesta hindú de la *reencarnación* o a la *transmigración*. No hay que olvidar que, junto con aquel Liceo Andrés Bello o Fermín Toro, también murieron el Instituto San Pablo, el Colegio Chávez y el famoso Colegio Santa María, de la recordada Doña Lola Fuenmayor. Y estos eran colegios privados.. Es decir, lo que murió fue un tipo, una forma de educar a Venezuela, que se correspondía perfectamente —hoy lo sabemos— con una Venezuela ya inexistente. Como esta última no existe más, pretender revivir una forma de encarar el proceso educativo, una forma de realizarse como institución, sería, a todas luces, grotesco. No gastemos pólvora en zamuros, ¡por Dios! (Cova, 1995).

Ciertamente hay algo, mucho probablemente, en las alusiones a que la masificación de la educación venezolana es la causa de su deterioro y perversión, de lo que anota la crítica de Ferrarotti a los discursos dominantes sobre los fenómenos de masas:

En los discursos sobre las masas no es difícil percibir una resonancia antigua de orden teológico, que por otro lado transparenta la misma naturaleza absolutizadora y dogmática de las 'teorías' relativas a las masas y a sus totalizaciones catastróficas: la época de las masas se presenta como la época de una maldición divina o de una gran epidemia: las masas tienen un poder ciego, pero no por esto menos capaz de mortales contaminaciones. El advenimiento de las

masas en los primeros años de este siglo es descrito por Ortega y Gasset como la 'rebelión de las masas', y por la mente desfilan las turbas serviles de Espartaco que surgen a mares en revuelta desde los hipogeos de la historia (Ferraroti, 1991).

Las masas están aquí, entraron en la historia, y convertidas en categoría de análisis son un poderoso recurso socio-metodológico para entender los fenómenos culturales.

Intimamente articulado a los fenómenos de masas, están los problemas de conocimiento que tienen que ver con las ideas de cantidad y calidad. Los cuales en el ámbito de lo educativo tienen una especial importancia para comprender las contradicciones que acompañan a la educación de masas.

La cantidad desde la perspectiva en que vemos el asunto se asocia al acceso masivo de la población al sistema escolar, al crecimiento más o menos rápido del aparato escolar según los ritmos que muestren los factores demográficos. Especialmente de aquellos sectores de la población en desventaja en la estructura social que *marca* el desarrollo de las sociedades.

La calidad es más difícil de definir porque significa muchas cosas, depende mucho de quien lo defina, de su intención, intereses y circunstancias. Calidad significa en general mejores resultados que los que se tienen. Resultados en términos de la eficiencia interna del sistema escolar: menos deserción, más prosecución más promoción. Mejores resultados en términos de eficiencia externa: mejores recursos humanos, mejores ciudadanos, más desarrollo de la conciencia individual y colectiva. También calidad supone mejorar el rendimiento en la instrucción (medido por resultados de pruebas de conocimiento, etc.).

Una política educativa orientada a afirmar la cantidad tiene requerimientos bastante claros para la acción educativa del Estado, de definido acento incrementalista, más docentes, aulas, edificios y así. ¿Qué exige la calidad?. Más tiempo, mejores docentes, mejores estrategias, más, más cosas que son, en principio, muy, pero muy costosas y, claro está, mejores alumnos que los que efectivamente llegan a la escuela de todos los días.

Además, es de considerar que el mejoramiento de la calidad de la educación es un asunto de cultura y no de escuela, exclusivamente. Tiene que ver con la forma en que se producen las relaciones inter-individuales e intergrupales en el seno de las sociedades contemporáneas. Tiene más que ver con la realidad de la familia y las posibilidades que tiene el individuo que estudia en su entorno personal inmediato. Difícilmente puede ser de calidad un aprendizaje que tenga como medio de estímulo inmediato algo parecido o peor que lo que magistralmente se describe en la siguiente cita:

Al penetrar en un hogar típico norteamericano lo más probable es que usted escuche gritos, críticas órdenes, pero no mucha conversación. Algunas investigaciones revelan que el tiempo dedicado a charlar sobre temas interesantes con un niño —una conversación, no una orden o crítica— es mínimo: apenas ocho minutos al día para un padre y su hijo. Las madres que trabajan se comunican con sus hijos un promedio de 11 minutos...Las madres que permanecen en el hogar dedican menos de 30 minutos diarios a hablar con sus hijos....padres e hijos pasan una cuarta parte de su tiempo juntos viendo televisión (Schwartz, 1995).

Ni qué decir de la realidad a la cual haría referencia este relato si se hubiese referido a la familia venezolana promedio.

Si algo caracteriza el discurso pedagógico contemporáneo es la desconfianza con que se ve el arribo de las masas a la escuela. Los más radicales ven en ello una de las causas fundamentales del deterioro cualitativo de los resultados que obtiene la escuela promedio, ante lo cual cabe el siguiente análisis que acertadamente hace Juan Delval en su respuesta a quienes ven en la expansión ocurrida en la educación contemporánea un defecto más que una cualidad, como él lo sostiene y que nosotros compartimos ampliamente:

En las sociedades modernas se ha producido entonces una enorme extensión de la educación, que alcanza prácticamente a todos. Muchos han visto un peligro en ello y una de sus repercusiones sería que el nivel de educación baja, los alumnos saben cada vez menos y las exigencias para conceder los títulos se reducirían. Sin embargo, esa afirmación se hace sin aportar datos, basándose en la simple impresión de lo que recuerdan de sus estudios los que la hacen. Curiosamente, como recordaba en un artículo que sobre este tema publiqué hace años en el diario *El País* (¿Baja el nivel de enseñanza?, 9 de abril de 1985), ya Platón lamentaba que los jóvenes de su época no eran como los de antes. Si desde hace más de dos mil años la formación de la juventud se deteriora, ¿en qué abismo nos debemos encontrar ahora?

Baudelot y Establet, dos conocidos estudiosos franceses del sistema escolar, han dedicado recientemente un libro a la refutación de este extendido tópico, a través de un pormenorizado estudio del problema. Tras señalar la antigüedad de la idea, muestran lo confusa que resulta. ¿Hay que comparar el 3% de bachilleres de comienzos de siglo, con el 25% de ahora, o el 54% de los que abandonaban la escuela sin ningún título, con el 15% que están hoy en la misma situación? se preguntan los autores, o ¿no resulta inadecuado meter todo en el mismo saco, y sería preciso establecer comparaciones

entre los mejores y los peores en distintas épocas?...Todo ello les lleva a concluir que el nivel sube, pero no para todos ni de modo igual en todas partes. Hay un grupo de cabeza que se distancia, pero subsisten grupos, menos numerosos, es cierto, pero cuya situación resulta más precaria en comparación con el aumento generalizado.

....hay que admitir que la enseñanza no se deteriora, sino que mejora. Esta mejora, sin embargo, no implica haber alcanzado el objetivo de igualdad de oportunidades, ni que la escuela promueva como debiera, el pensamiento creador y autónomo. Está muy lejos de ello..(Delval, 1991).

¿Es contradictoria la aspiración de calidad en un medio dominado por la educación de masas? Sí, si se considera que no caben falsas expectativas, porque los tiempos han cambiado, tenemos una educación a la que corresponden logros de calidad derivables de su condición de fenómeno de masas y no del tipo de educación de élites que sólo corresponde a un sector privilegiado de la escuela segmentada-circuital (en el capitalismo, los que más tienen van a una buena escuela y logran acceder a los trabajos del segmento moderno de la producción y los que tienen menos van a una escuela peor y luego trabajan prematuramente en los sectores menos favorecidos de la economía) que tenemos:

No, porque se puede mejorar lo que está, eso sí desde lo que está, reconociendo adecuadamente lo que tenemos entre manos, con un perrecho teórico que se corresponda con las realidades que hemos perfilado en el esquema teórico que venimos desarrollando.

Educación de masas, Estado y democracia en Venezuela a partir de 1958

Con la sugestiva exclamación del ministro de educación Rafael Pizani (1958-1959) de que somos millonarios en educación porque se logró incorporar a un millón de venezolanos a las aulas de la escuela nacional, se inicia muy poco a poco, y con muy diversos matices, un mito¹ que tiene tres

¹ Maritza Montero (1994), ha venido desarrollando un trabajo de investigación en torno al papel que juegan los mitos y las representaciones en la cultura política de América Latina, la última publicación que conocemos hace las siguientes aportaciones a la comprensión del significado de los mitos en nuestro medio: "El mito es definido como una fábula, como una ficción alegórica. Es un relato surgido a partir de algunos hechos reelaborados por el deseo y la imaginación que a partir de ellos genera un nuevo discurso, el mitogelesma, el cual recrea lo sucedido...La construcción psicosocial de un mito pasa por un proceso en el cual un objeto psicológico (hecho o personaje) se transforma y distorsiona mediante la atribución de rasgos, características y acciones; la marginación de aspectos positivos o negativos, según la evaluación que reciba...El carácter distorsionador del mito lo liga, a su vez, a procesos ideologizadores".

componentes principales: a) Que se ha resuelto el problema de cantidad (tenemos los venezolanos en las aulas que deberíamos tener) y que lo fundamental es atacar las cuestiones de calidad (mejor educación incrementando la calidad de los componentes del sistema escolar: docentes, contenidos, estrategias etc.; b) Que la escuela venezolana no es lo buena que debería ser por cuanto no es como la de otros países, desarrollados en la mayoría de los casos o del subdesarrollo pero con experiencias educativas exitosas; c) Que la escuela venezolana de hoy no es tan buena como la de ayer o, que "no es como a la que yo asistí en mi infancia".

Mito que en su momento, hasta 1988, jugó un papel esencial en la configuración de una matriz de gestión burocrática que impulsó la intervención del Estado para hacer reformas muy importantes para mejorar la calidad de la educación. Pero, a nuestro entender, una vez que se instala en el país la más importante contracción económica que se conoce en el presente siglo, que progresivamente ha venido estrechando las posibilidades de intervención del Estado en educación, el mito aludido es un factor de primer orden para que no se entienda la urgente necesidad de repotenciar la acción estatal, para compensar el desgaste de la expansión de la cobertura matricular y salir al paso las muestras de contracción que el sistema empieza a mostrar en la presente década.

Por otra parte lo anterior se articula al hecho según el cual, al lado del ritualizado apego a los principios derivados de la democratización educativa, el discurso dominante en la élite burocrática que marca el paso de la política educativa del Estado Venezolano ha estado dominado por la idea de que lo fundamental es incrementar las medidas propiciadoras de calidad, antes que otra cosa, pero la realidad real iba por otro lado, en la dirección de una permanente expansión de la cobertura del sistema, impulsada por una inercia institucional que hacía de la expansión del servicio educativo su leitmotiv. En esto juega un papel de primer orden lo que se denomina en la jerga habitual del ME como "operativo de apertura de curso", que no es otra cosa que la síntesis en un período muy breve de todas las acciones tendentes a instalar las condiciones materiales para el inicio del año escolar; apresuradamente, apelando a las relaciones personales dentro de la estructura burocrática del ME (por parte de los encargados), invirtiendo muchas horas de trabajo extra. Ese operativo, da forma a una impresionante masa de demandas de personal docente y administrativo de toda la geografía nacional, originadas en muy diversos medios, que van desde la exigencia muchas veces caprichosa de quienes tienen poder (ministros y otros funcionarios de alto rango dentro y fuera del ME, sindicalistas y líderes de los partidos del status, entre otros) que se han comprometido a crear una nueva escuela o ampliar una ya existente, hasta la más pintoresca gama de reclamos de orden gremial y personal de traslados y reposición de cargos. Todo eso se sintetiza *casi mágicamente* en

un conjunto de exigencias inmediatas de expansión que hay que resolver muy rápidamente y que se traducen en el justificativo más sólido para los créditos adicionales que habitualmente se solicitan a finales del año contable.

Hoy, este transcurrir de la política educativa, mediante el cual las intenciones formalmente expresadas de la élite educativa marchan por el canal del mejoramiento de la calidad (paralelo a exclamaciones que nosotros calificamos como rituales a la obediencia de los principios democratizadores que orientan la política educativa general) y la realidad, real, por el de la expansión de la matrícula general del sistema, resulta inadecuado, infuncional, para los propósitos que se sintetizan en la idea clave del equilibrio que produce el consenso vigente respecto a lo que debe hacerse con la educación de este país, es: más y mejor educación para todos. Estamos llegando a un punto donde los hechos muestran que si no privilegiamos la cantidad, exhibiremos más pronto que tarde un sistema escolar malo y pequeño (más pequeño que antes), con relación a las demanda que plantea la dinámica demográfica del país. Y mucho más allá de esta idea *iluminista*, estaremos más lejos de contribuir por el intermedio de la educación nacional a lograr los principales cometidos que la sociedad actual se plantea por intermedio de la acción estatal: "Disminuir la pobreza, crear empleo productivo para virtualmente todos e impulsar la integración social —los tres temas de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Social de Copenhague" (Sonntag, 1995). Y, con toda seguridad, tendremos más delincuentes y violencia social de continuar descuidando lo que más eficientemente sabe hacer el Estado Venezolano en materia de educación, que no es otra cosa que ampliar y diversificar las oportunidades de estudio para los sectores populares.

De lo que hablamos es de repotenciar un modelo de escolaridad que hunde sus raíces, en el plano de las ideas, en las concepciones educativas que acompañaron los procesos políticos centrales de la década de los cuarenta, resumidas muy bien por Guillermo Luque:

Lo sustantivo del pensamiento que va a orientar la política de entonces puede condensarse en tres formulaciones: Estado Docente, Escuela Unificada y Humanismo Democrático. Tríada de una doctrina educativa afirmada en lo mejor de nuestra tradición y en lo más actualizado de la experiencia europea y norteamericana.

Como expresión del Estado soberano, el Estado Docente asume la orientación de la educación. Sus principios son orientados por la doctrina política del Estado y conforman la conciencia de los ciudadanos. En una sociedad democrática, se afirmó, esos fines generales de la educación no deben responder a los intereses de selectos grupos particulares, sino al interés nacional, que no es otro que el interés de las mayorías. De allí que, como función pública

esencial de la colectividad, la educación esté encomendada al Estado. La libertad de enseñar, entonces, no podía ser absoluta, pues así sería una libertad negativa: el derecho de enseñar no puede estar por encima del derecho de aprender. Además, en las sociedades democráticas el Estado debía garantizar la verdadera gratuidad y obligatoriedad de la educación, y debía dar igualdad de oportunidades: la selección educativa se haría con base a aptitudes y méritos y no como resultado del privilegio de élites (Luque, 1995).

Esas ideas una vez cerrado el ciclo de dictaduras, al lado de las bases materiales que repetidamente hemos puntualizado a lo largo de esta exposición, contribuyeron decididamente a la consolidación-legitimación del régimen democrático-representativo instituido a partir de 1958.

El libre acceso y la participación igualitaria son los componentes básicos del ideal de democratización educativa en la Venezuela que se inicia por esas fechas. Democratización que a su vez se vincula al ideal de *educación popular* formalmente orienta el comportamiento de la escolarización en Venezuela, sobre todo en lo que se refiere a lo formal de la intervención del Estado Democrático en la conducción del sistema escolar.

El Estado que se inicia en 1958 se planteó deliberadamente poner en el centro mismo de su política social el cumplir con los extremos del Proyecto No. 1 de Unesco, definidos en 1956 en los siguientes términos:

1. Compromiso de universalizar la educación primaria en un plazo determinado y erradicar el analfabetismo.
2. Reformas y extensión de la educación media y estímulos a la educación vocacional
3. Incrementar los recursos financieros y técnicos con miras a universalizar la educación primaria y al fomento de otras ramas educacionales

Esos compromisos con la educación nacional se ven nítidamente expresados en la documentación que acompañó el pacto político (Pacto de Punto Fijo), el cual, además de desplazar otras fuerzas protagónicas del derrocamiento del régimen autoritario de Marcos Pérez Jiménez, sentó las bases del nuevo régimen de hegemonía social. En el texto que firmaron en diciembre de 1958, los candidatos Rómulo Betancourt, Rafael Caldera y Wolfgang Larrazábal, bajo el título de "Declaración de Principios y el Programa Mínimo de Gobierno", luego de precisar definiciones políticas sobre los aspectos fundamentales de la vida del país, se lee lo siguiente respecto al sector educativo.

Fomento de la educación popular en todos sus aspectos, desde el preescolar y la primaria hasta la Universidad. revisión a fondo del

sistema educacional en sus distintas ramas a fin de adaptarlo a las necesidades del desarrollo económico y cultural del país.

Campaña para erradicar totalmente el analfabetismo del territorio nacional.

Intervención del Estado en la educación sin detrimento del principio de la libertad de enseñanza.

Protección y dignificación del magisterio

Medidas para incrementar al máximo la formación de los maestros".

Estas aspiraciones que ayudaron decisivamente a conformar el sistema escolar venezolano a partir de 1958 se recogen en la Constitución de 1962. Las sucesivas reformas a la Ley de Educación de 1955 y, sobre todo, en la Ley Orgánica de Educación sancionada en 1980, y son la plataforma de partida formal de nuestro esfuerzo por comprender la lógica y la dinámica del Sistema Escolar Venezolano. Lo hacemos así, porque estamos profundamente convencidos de que todo lo que se haga en la dirección señalada debe ser necesariamente por la confrontación del modelo ideal que comportan las aspiraciones, con la realidad tal cual es. Y ello debe hacerse, comparando cuidadosamente las intenciones normadas con los datos relativos a matrícula y financiamiento educativos.

En el texto de la Constitución promulgada en 1961 se materializa con diáfana claridad la aspiración a democratizar la escuela nacional. Expresada en un conjunto de principios referidos a la cobertura de la matrícula, el tipo de formación que se propiciará y al financiamiento educativo. En efecto, la Constitución sanciona la obligatoriedad por parte del Estado a la creación y mantenimiento de las instituciones y servicios necesarios para el acceso de la población a la educación escolar, esos principios pautan que la formación a que tiene derecho el venezolano debe tener como cometido básico el pleno desarrollo de la personalidad, la cultura, la solidaridad y las aptitudes ciudadanas que habilitan para el ejercicio de la democracia. También expresa inequívocamente la Constitución el principio de gratuidad de la enseñanza que se imparte en los institutos oficiales, con posibles excepciones para la educación superior.

De los principios esbozados se deriva un conjunto de normas jurídicas que orientan formalmente la estructura legal básica de la educación venezolana, constituida por: La Ley Orgánica de Educación (1980), el Reglamento de la Ley Orgánica de Educación (1986), la Ley de Universidades (1970), los Decretos Presidenciales y las Disposiciones Normativas del Despacho de Educación, Normas que se pueden sintetizar de forma semejante a como lo

hizo la Comisión para el Estudio del Proyecto Educativo Nacional, de la siguiente manera:

La garantía de igualdad de acceso, permanencia y movilidad en todos los niveles de la educación, sin más limitaciones que las derivadas de la vocación y las aptitudes.

La promoción y el desarrollo de la educación permanente.

La difusión y generación de conocimientos.

La formación integral del ciudadano

La afirmación de la identidad nacional, preservación y enriquecimiento del acervo histórico de la nación.

La adecuación de la educación a las necesidades del entorno social y económico.

La promoción de la cooperación interinstitucional y la integración de la educación.

La utilización adecuada de los recursos.

La promoción de la desconcentración y la descentralización democrática.

La conservación y defensa del medio.

Todos esos imperativos, de una u otra manera, se expresan en la Ley Orgánica de Educación y su Reglamento, pero queremos resaltar por el interés especial que nos merece este aspecto lo atinente a democratización asociada al acceso a la escuela, cuando en su artículo No. 6 se sanciona lo siguiente.

Todos tienen derecho a recibir una educación conforme con sus aptitudes y aspiraciones, adecuada a su vocación y dentro de las exigencias del interés nacional o local, sin ningún tipo de discriminación por razones de raza, del sexo, del credo, la posición económica y social o de cualquier otra naturaleza. El Estado creará y sostendrá instituciones y servicios suficientemente dotados para asegurar el cumplimiento de la obligación que en tal sentido le corresponde, así como los servicios de orientación, asistencia y protección integral al alumno con el fin de garantizar el máximo de rendimiento social del sistema educativo y de proporcionar una efectiva igualdad de oportunidad.

La aspiración democrático-igualitaria que se pone de manifiesto en el artículo citado, y que resulta un punto de referencia insoslayable para entender el movimiento real de la educación venezolana, en lo que corresponde a las grandes líneas de formalización de la política educativa, es un punto de tensión alrededor del cual se han venido enfrentando las posiciones hegemónicas de conducción del aparato escolar, en particular, y social en general; tal como consta en la breve reseña que haremos a continuación del tratamiento que se le da a la democratización en la legislación a partir del año treinta y seis de este siglo.

En la Ley de 1940, cuando recientemente el país salía de la larga dictadura gomecista, predominaban la tesis de un modelo social de modernización desde las élites, expresado en definiciones según las cuales la educación nacional debía formar una minoría dirigente del país. Esta Ley substancialmente excluyente, fue sustituida por otra de corte democrático-igualitario inspirada por las luchas y aspiraciones de los sectores populares, según la interpretación que de ello hacía Luis Beltrán Prieto. De esa manera, en 1948, se promulga una Ley que si bien no tuvo mayor incidencia práctica en lo inmediato, puesto que fue rápidamente derogada por decreto del régimen de fuerza que derrocó al presidente Rómulo Gallegos, ejerció una profunda influencia en la configuración del modelo educativo dominante a partir de 1958. En la Ley de 1948 se promueve un modelo social de participación que promovía la participación de los sectores populares, sancionando el Estado Docente. Al año siguiente, 1949, La Junta de Gobierno promulga un Estatuto Provisional de Educación derogativo de la Ley Orgánica, con el objeto de "borrar todo vestigio del pasado educativo" , retomando a una concepción elitista de la educación muy aproximada a la reflejada en la Ley de 1955 promulgada bajo el gobierno del general Marcos Pérez Jiménez.

Si bien es cierto que la Ley de 1955, en cuanto al proceso formal de constitución de una educación democrático-igualitaria, es un ostensible retroceso frente a lo pautado en la de 1948, también lo es que de alguna manera permitió avanzar en ese sentido democratizador al auspiciar la ampliación del servicio educativo público y gratuito en el nivel primario. Tanto es así que no fue sino hasta 1980, (después de los proyectos de 1966, 1974 y 1977), cuando se promulgó una nueva Ley que sanciona definitivamente una educación para todos.

Los principios y normas contenidos en la Legislación vigente que se reseñaron y que son producto en cuanto a su contenido democratizador de la lucha de fuerzas que propugnan sentidos diferentes para la democratización, permiten reconocer un punto de partida desde la cual es posible apreciar la calidad de los esfuerzos por el Estado para materializar la educación democrática.

Tratamiento dado al tema cantidad/calidad en los discursos ministeriales

Interesa en esta oportunidad definir las imágenes que los Ministros tienen respecto al estado y orientación de algunas políticas que nos parece pertinente destacar. Pertinencia que se relaciona con la resonancia que tiene cada uno de los temas escogidos en los documentos que se listan en la bibliografía y el impacto que tienen en la opinión culta respecto a lo que se destaca en ocasión de hacer proposiciones para orientar la política estatal en materia educativa.

También tienen estos temas seleccionados lugar de privilegio en el entorno de investigación que rodea nuestro esfuerzo. Es así cómo en la Escuela de Educación y en la Universidad Central de Venezuela, se produce un importante debate en torno a las realidades y potencialidades de la política nacional en materia educativa, en cuyo centro mismo se colocan los aspectos que nos permitimos destacar, como una contribución al esclarecimiento del tratamiento que reciben en la pieza central que testimonia el rol que juegan los Ministros de Educación como actores principales de la vida político-educativa del país.

De forma que esta parte de la exposición tendrá un doble interés: visualizar en lo particular el enfoque que privilegian los Ministros cuando se ocupan de trazar líneas de acción y pensamiento, por una parte, y por la otra, mostrar el tratamiento que le dan a temas centrales del acontecer político-educativo de la nación.

El análisis de contenido se concibe en términos tales que permitan visualizar en los discursos lo siguiente, a propósito de cada uno de los temas definidos:

- * Tipos, clases, de referencia, mediante las cuales se expresan cada uno de los temas en los discursos.
- * Dimensión en número de líneas que abarca la referencia en cada discurso.
- * Tendencias manifiestas en las referencias según la apreciación que se hace de cada referencia.

El tema de la cantidad y calidad

Este tema puede ser considerado como medular para el tipo de examen que estamos realizando de los discursos ministeriales, porque él resume dos cosas fundamentalmente.

Por un lado, tiene que ver con un aspecto esencial del desarrollo de las sociedades y las instituciones como es el crecimiento, la expansión. Desarrollo hace referencia a muchos aspectos de la operación de las instituciones donde la noción de crecimiento es principal. Ciertamente es que se puede desarrollar sin crecer, o crecer sin desarrollo, pero en el largo plazo, desarrollo tiene que significar algún tipo de crecimiento-expansión. De igual forma examinamos otro aspecto del desarrollo de las cosas que tiene que ver con la idea de calidad aspirada en los resultados. En nuestro caso se trata de destacar, en los discursos ministeriales, lo que se dice a propósito de mejorar lo que se hace para que haya más personas en una escuela cada vez mejor. Una escuela cada vez mejor puede suponer muchas cosas, pero en el marco de la manera como leemos estos discursos significa en principio: que no se retroceda frente a lo que se hace; que se haga todo lo bueno que pudiera hacerse según la escuela que tenemos; que se haga como en otros países; que se disminuya la deserción, aumente la prosecución y mejoren los resultados que arrojan las pruebas de rendimiento; que se haga lo que debe hacerse en consonancia con la teoría tal o cual, que define el deber ser de la educación; que la educación responda a los requerimientos de la sociedad y, sobre todo, del aparato productivo; y así por el estilo.

Por otro lado, lo que vemos se vincula a dos aspiraciones medulares del proyecto educativo de la democracia que surge en 1958: la *democratización* y la *modernización* del sistema educativo venezolano. Estas dos nociones están en el corazón mismo del proyecto educativo de la democracia, hasta el punto de que casi es un lugar común decir que son las aspiraciones que resumen lo que la democracia ha querido hacer para con la educación. Así se ha visto en la mayoría de los documentos que se listan en la bibliografía que acompaña a este trabajo, muy principalmente en el Proyecto de la COPRE, el Proyecto de la COPEN y el Primer Plan Decenal de la Educación.

En consecuencia no es de extrañar que lo que presentamos no sea otra cosa que la operacionalización de la médula misma de los discursos ministeriales, cuando da constancia de su apego al ideal democratizador/modernizador, y que en todos ellos haya algún tipo de referencia, a diferencia de otros grandes temas ya expuestos o por exponer. Y que buena parte de las conclusiones finales a que arribamos toquen los aspectos que a continuación exponemos:

HOJA DE RUTA
REFERENCIAS AL TEMA DE LA CANTIDAD/CALIDAD EN LOS
DISCURSOS MINISTERIALES.

AÑO	REFERENCIAS IMPORTANTES AL TEMA DE LA CANTIDAD-CALIDAD (Medidas por la cantidad de líneas dedicadas en cada discurso al tema seleccionado)
1958	- No se trata sólo de ampliar las oportunidades sino de hacerlo para que la educación ayude a la vida en libertad. (10 líneas) - Este discurso está dominado por la idea de que la prioridad es lograr más educación para todos.
1959	- Hemos avanzado substancialmente en la expansión del sistema..."Somos millonarios en escolares..." (16 líneas) - Pero no es sólo un problema de cantidad sino de calidad en dos ocasiones se menciona esta idea. En una de ellas se remacha la idea según la cual hemos avanzado en cantidad y que lo principal, ahora el calidad de la educación. Lo que a nuestro entender es el arranque de una constante que podemos evaluar como <i>mito</i> , según la perspectiva desde la cual hacemos este examen. - Hay cierto triunfalismo en el reconocimiento de los avances en expansión.(8 líneas)
1960	- Tiene una presencia importante en este discurso la idea de que el crecimiento logrado ha afectado la calidad, principalmente por la baja preparación de los docentes en todos los niveles de sistema (12) - Hay múltiples referencias este aspecto a lo largo del discurso (50)
1961	- Repite en lo esencial el discurso anterior.
1962	- Hay una importante referencia al asunto señalado en los años anteriores, pero más como peligro que como hecho cumplido (20).
1963	- "A propósito de la expansión de la matrícula, hay quienes manifiestan con <i>frialdad académica</i> que hubiera sido aconsejable moderar los avances, sobre todo en beneficio de la calidad de la enseñanza. Esta reflexión, con ser interesante, tropieza, por una parte con el interés espontáneo y hasta violento, manifestado por el pueblo venezolano por incorporarse rápidamente a la cultura y quemar así etapas perdidas y, por otra, con la <i>responsabilidad asumida por el gobernante</i> en cuanto al sentido de las disposiciones constitucionales y legales que mandan...sigue una referencia a la constitución (17).
1964	- Tiene una presencia amplísima, dominando la noción de que hay que invertir mucho en mejorar la calidad del docente y de que hay que conocer el funcionamiento general del sistema para actuar en consecuencia (25). - Mejorar el servicio luego de haber logrado éxitos en el acceso...(9) - Hace referencias a un proyecto conjunto con la Fundación Ford de USA y a un seminario de CORDIPLAN/CENDES/EDUPLAN como acciones concretas para mejora la calidad (9) - La mayor parte de este discurso se destina a la definición de estrategias mejorar la calidad (80).

1965 - La definición de lo hecho y por hacer en materia de calidad es el aspecto central del discurso.

- "... Dedicar los mayores esfuerzos hacia la consecución del mejoramiento cualitativo de la educación..."(16).

- Búsqueda de la calidad y logro de "una *expansión dinámica y progresiva*"(5).

- "Los propósitos de mejoramiento de la calidad de nuestra educación han requerido en forma intensiva la dedicación de una serie de esfuerzos y recursos... sigue una lista de acciones (36)

- Lista de acciones para mejorar la calidad...(100)

- *Metáfora de la calidad/cantidad...* "...pero en este caso. la considerable magnitud del crecimiento cuantitativo de todos los servicios ha restado eficacia, en forma significativa, al propósito de dedicar muchos recursos...(27)

- "Prosiguiendo las actividades relacionadas con los objetivos de mejoramiento cualitativo, que *constituyen en la actualidad los pasos principales a dar en educación...*"(18)

1966 - *Se pauta como prioridad el asunto de calidad: "d. Corregir las deficiencias de la calidad de la enseñanza que aumentan a medida que crece la matrícula y se multiplican los servicios ofrecidos por la escuela a los nuevos alumnos"*(3) En el aparte inicial.

- "Finalmente quiero referirme a la situación relacionada con la baja calidad de nuestra educación, por ser este un problema que el *Despacho ha venido exponiendo con toda sinceridad a la opinión pública* y sobre todo a los maestros del país. Es conveniente aclarar el sentido que el ME da a esta frase y el fenómeno que con tal calificación determina. *Entendemos que hay baja calidad en la enseñanza cuando ésta no satisface gradualmente las demandas que la sociedad tiene planteadas al sistema educativo; cuando los alumnos no reciben como producto del proceso de E-A, aquella formación que le es indispensables para desenvolverse en la sociedad y en el momento histórico en que le corresponde actuar, es decir cuando el producto educativo no responde a las expectativas propias de la generación joven y la adulta, frente a lo que la escuela debe darles...*" Sigue una lista de

"Fallas del sistema escolar: Caducidad, desarticulación del curriculum, distancia de los recursos humanos que se forman respecto a las demandas del aparato productivo, ineficiencia administrativa del ME, el doble turno que se pensó como medida transitoria y se eternizó (33)

- Se pauta una lista de acciones concretas para salirle al paso a las fallas listadas como determinantes de la baja calidad de la educación (174).

1967 - En la síntesis de lo hecho destaca: " a. En el orden cuantitativo atender a la creciente demanda de matrícula que en los niveles primario y medio se está produciendo en el país, como consecuencia de un desarrollo demográfico específico. b. En el orden cualitativo se ha ejercido una doble acción: corrección de las deficiencias actuales de la enseñanza y la intensificación de cursos al personal en servicio, con la finalidad de lograr un perfeccionamiento con resultados positivos"(7).

- Después hace una extensa referencia a las acciones de cantidad y una más larga a lo hecho para mejorar la calidad (124).

- 1968** - Mantiene las mismas ideas de cantidad/calidad ya registradas, aunque introduce una novedad al referir "... en el aspecto cuantitativo hemos enfrentado la *desproporcionada demanda de matrícula* que en todo el país se ha estado produciendo como consecuencia de un desarrollo demográfico de naturaleza explosiva"...(10). Este texto está al inicio.
- Tiene una importante proporción de referencias a lo cuantitativo y cualitativo en términos de logros (173).
- 1969** - Hay un título: I. ASPECTO CUANTITATIVO. Que da cuenta de los indicadores de expansión del sistema (41)
- Rompe el esquema anterior de significado de la cuantitativo/cualitativo. Aunque en definitiva dice lo mismo pero utilizando la idea de que la educación debe ser eficiente. la calidad como eficiencia del sistema (Educación Empresa Nacional) (60)
- 1970** - Puede afirmarse que este discurso en su totalidad es una estrategia para mejorar la calidad de la educación, en base a una gran cantidad de medidas concretas. Pero, lo más importante de destacar, es que en el aparte principal del texto: I LA TESIS DEL DESARROLLO EDUCACIONAL, se dice: "Este movimiento de democratización de la enseñanza, como es explicable, *mermó un tanto los aspectos cualitativos*; y no es temeraria afirmar que los índices de rendimiento decrecieron en relación al esfuerzo realizado. Este hecho de hizo sentir en Venezuela. Preocupados por este fenómeno, por muchas razones explicable, nos dimos a la tarea de definir una política de desarrollo educacional..."(20)
- Luego de esas afirmaciones de carácter doctrinario, se esboza una serie de acciones y justificaciones para lograr la modernización del hecho educativo (1500). Pone mucho acento en la actualización de los contenidos de los distintos niveles del sistema.
- Hay una afirmación que vincula el interés de las Gobernaciones y Municipios por ampliar su participación en el mejoramiento de la calidad de la educación (10).
- 1971** - Destaca un título: XI. ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LA EDUCACION. Donde se demuestra la expansión del sistema (20).
- En el título V. UN RETO INMEDIATO: LA IMPLANTACION DEL CICLO DIVERSIFICADO, en el subtítulo 1. Condiciones de la reforma, se dice lo siguiente: "los problemas cualitativos que se venían confrontando, obedecían fundamentalmente a dos razones: el incremento explosivo en la matrícula y a la inconsistencia del sistema..." (30)
- 1972** - Define como objetivos básicos de la gestión: 1. Orientar la Modernización... 2. Proseguir la expansión cuantitativa del sistema...(18)
- Se pone acento en logros de expansión y sobre todo de la educación superior (10)
- Hay un título VII. ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LA EDUCACION. Se puntualiza la expansión (50)
- 1973** - En el aparte I. FUNDAMENTOS DOCTRINARIOS DE LA POLITICA EDUCATIVA, hace referencia a la siguiente precisión: "Lo cuantitativo tiene su importancia: nos puede dar criterios preliminares para su diagnóstico; puede ser útil como punto de comparación entre situaciones que se dan en momentos históricos diferentes o en distintos espacios so-ciales; *sin embargo, lo cuantitativo no es en toda su profundidad el problema. un mínimo de condiciones educativas y de saber culto* parecen ser imprescindibles(10).

	<ul style="list-style-type: none"> - Plantea la <i>renovación del sistema</i> para mejorar su calidad..(120) - Contiene un título V. ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LA EDUCACIÓN. Donde se da cuenta del crecimiento ocurrido (50).
1974	<ul style="list-style-type: none"> - Habla de mantener el "<i>crecimiento cualitativo...</i>"(2) - "Por otra parte, además de este progreso cuantitativo debemos lograr también, <i>ahora si, como no se pudo hacer antes, el crecimiento cualitativo</i> de la educ."(3) - ...para lograr el mejoramiento de la calidad hay que capacitar a los docentes a nivel superior.."(42)...ampliar oportunidades...promover cambios en la orientación de la enseñanza...(20)
1975	<ul style="list-style-type: none"> - Resalta lo relativo a expansión. Es el aspecto desarrollado más importante de la parte inicial (30) y en las realizaciones del año (103). - En el planteamiento de arranque destaca: "...es por ello que el crecimiento anual de la matrícula, el incremento en el número de aulas y educadores, <i>el simple aumento del presupuesto</i>, no son suficientes para llenar las aspiraciones nacionales..."sigue discurso clásico de la metáfora calidad/cantidad (22). - La educación actual hay que sustituirla por otra de "...alta calidad y pertinencia social"(5). - Luego de hacer una alusión a los mandatos constitucionales..."sin embargo, esta igualdad de acceso presupuesta en la gratuidad, complementada con el principio de la obligatoriedad en la educ. primaria y que se extenderá a la educ. básica de 9 años, no se traduce en una igualdad correlativa de oportunidades. Múltiples causas originan esta situación; unas inherentes al sistema educativo y otras de origen exógeno. Entre las últimas cabe destacar: la desigualdad de los niveles de ingreso de la población y las diferencias socio-culturales, que van acompañadas de factores tales como: bajos niveles de higiene, salud, nutrición y privación cultural..."(33) - La Revolución Educativa tiene un énfasis deliberadamente cualitativo (10) - Hay un subtítulo que dice: d. Formación acelerada de Recursos Humanos para el sistema educativo. Se define como una estrategia para mejorar la calidad del sistema (21) - En el aparte de realizaciones, el punto central es expansión (120).
1976	<ul style="list-style-type: none"> - En el primer aparte, para finalizarlo dice lo siguiente: "...y por otra parte, la calidad de la enseñanza, su rendimiento y su adaptación a las nuevas necesidades universales del qué hacer educativo y a las necesidades nacionales y regionales, no han progresado en la misma proporción en que lo ha hecho el crecimiento cuantitativo, existiendo importantes fallas conceptuales y operativas que es indispensable superar"(6) - Hay un subtítulo donde se habla de: 5. Bajo rendimiento y productividad del sistema educativo. Donde se esboza la metáfora de la calidad/cantidad (48).
1977	<ul style="list-style-type: none"> - Hace referencia a la necesidad de expandir el sistema y de mejorar la calidad de la enseñanza (20).
1978	<ul style="list-style-type: none"> - Domina la idea de crecimiento y mejorar la calidad. Democratización y modernización (20) - Positivo el crecimiento de la matrícula (70). - Crecimiento hipertrofiado de la educ. superior(12).

- 1979** - Discurso más o menos clásico de calidad/cantidad, pero con acento en lo primero y reconocimiento de la imperiosa necesidad de lo segundo.
 - Se cita un discurso de Luis Herrera C. donde él hace referencia a la *pérdida de identidad del individuo frente a la masa Multitud amorfa/sociedad donde hay tantos. La escuela debe ser un centro de personalización* (34).
 - "La expansión de la educación exigía la satisfacción de los tradicionales métodos de gerencia por sistemas mecanizados etc. El crecimiento no implicó los necesarios ajustes administrativos" (16)
 - En el título III PROGRAMA A DESARROLLAR DURANTE EL QUINQUENIO 79-84, se definen tres políticas. a. Programa destinados al mejoramiento cualitativo de la educación y a garantizar la democratización de la misma (*cupo para todos*) (200)
 - Acento en cupo para los marginales del campo y la ciudad (3)
 - "Se ha fortalecido el gigantismo del ME Central (20)
 - En la obra realizada resalta la expansión del sistema (200) y el mejoramiento de la calidad(100).
 - Hay un subtítulo dedicado a: Aspectos cuantitativos de la educación (33)
- 1980** - Prioridad: atención a la calidad de la educación y a las innovaciones (300)
 - Hay un título: Soluciones de orden cuantitativo(100)
 - Otro título: Soluciones de orden cualitativo(250)
 - En el título V. DEMOCRATIZACION DE LA EDUCACION se habla de expansión (30)
- 1981** - En el título VII. DEMOCRATIZACION DE LA EDUCACION, se destaca principalmente los logros de expansión matricular y financiera en todo el sistema (30).-
- 1982** - Aparecen como objetivos de la acción del ME: Mejorar cualitativamente el sistema educativo(5) y Ampliar la cobertura matricular(3).
 - "El reto de mejorar la calidad de la educación es una función fundamental del Estado...(3)
 Hay un texto donde le atribuye a la conflictividad gremial responsabilidad en la baja calidad del sistema. El accionar irresponsable de los gremios. La baja preparación de los docentes(50).
 - Hay un título: V MEJORAMIENTO CUALITATIVO DE LA EDUCACIÓN. Donde dice que es el objetivo principal del ME(151)
 - Un título VI MEJORAMIENTO CUANTITATIVO DE LA EDUCACION Y AMPLIACION DE LA COBERTURA MATRICULAR. Se exaltan los logros de crecimiento matricular (65).
- 1983** - En este discurso domina este asunto.
 - En el título 1. Situación educativa encontrada al iniciarse el presente período, dice al inicio: "Al realizarse un balance de la gestión social del Estado Venezolano se evidencia la importancia dada a la educación. El crecimiento cuantitativo es la característica más sobresaliente de la evolución del sistema educ... Tal vez el haber dedicado el mejor esfuerzo a la expansión del sistema, sin contar muchas veces con recursos humanos suficientemente capacitados, ni dispone de una infraestructura física adecuada, condujo a que se descuidara el importantísimo fundamento de la calidad de la enseñanza"(20)
 - A pesar del esfuerzo realizado, se reconoce que subsisten graves deficiencias...(34)
 - La prioridad: mejora la calidad...(18)

- 1984** - Expansión de la matrícula como logro. Se incluyen cuadros donde se demuestra la expansión en todos los niveles(120)
 - En el diagnóstico inicial se dice: "La educación en Venezuela bajo el régimen democrático, ha registrado una notable expansión. Sin embargo, *aún no se ha logrado cumplir con la meta de la universalización* de la educación básica obligatoria y existen serios problemas de calidad, pertinencia y proyección social cuya solución es de vital importancia para el proceso educacional"(37)
 - En los enunciados de política se privilegian medidas para mejorar la calidad (50)
 - Se define una política: 1. Política de mejoramiento de la calidad de la educación, donde se da cuenta de las acciones emprendidas, 22 acciones (74)
 - Se definen 21 acciones a realizar para mejorar la calidad de la educación (86).
- 1985** - En el título I PROGRAMAS DEL GOBIERNO. "Las políticas enmarcadas en el programa de gobierno y el VII Plan de la Nación, definen claramente las directrices que orientarán la gestión del sector educación. En este sentido, se fortalecerá el sistema educativo como *servicio público* de primer orden y de óptima calidad..."(10)
 - Se define una política: 1. mejoramiento de la calidad de la educación. Y se da cuenta de 32 acciones emprendidas(100). De igual forma se definen 35 acciones prioritarias a realizar para mejorar la calidad(115).
 - Se exponen cuadros estadísticos que demuestran la expansión general del sistema. Cuatro cuadros(40).
- 1986** - Repite en mucho el discurso anterior en estos temas, pero llama la atención el cambio de tono al sustituir la noción de calidad por otras: eficiencia, pertinencia etc. "El objetivo es formar un ciudadano integral, en el marco de la democracia. Para ello se necesita una educación que responda a las necesidades colectivas mediante una organización más moderna y eficiente, que permita a todos los venezolanos una igualdad de oportunidades tanto en el acceso y permanencia en el sistema como en la incorporación al mercado de trabajo"(7).
 - En las acciones emprendidas en el año: Política 1. Mejoramiento de la calidad de la educación refiere a 44 acciones (150).
 - Transcribe las cifras más resaltantes del sistema en gráficos, donde se demuestra la expansión. 6 gráficos.
 - En el aparte de acciones: Política 1: Mejoramiento de la calidad de la educ. 85 acciones(200).
 - En la política 2. Ampliación de la cobertura escolar en los diferentes niveles, modalidades y regímenes del sistema educativo, se proyectan 7 acciones(30).
- 1987** - En el inicio se menciona el asunto de la calidad de la siguiente manera: "En tal sentido las políticas desarrolladas por el sector educación deberán propender al mejoramiento de la calidad de la educación a partir de la reformulación del sistema educativo, a fin de adecuarlo a los requerimientos del aparato productivo y de la sociedad en general, al mantenimiento de la prosecución escolar e incremento de la cobertura con énfasis en las zonas que presentan carencias y el aumento de los niveles de eficiencia del sistema educativo"(5).

	<p>- En el aparte de políticas y acciones cumplidas: Política N° 1. Mejoramiento de la calidad de la educación, se plantean 42 acciones cumplidas(170). En este mismo aparte Política 2. Ampliación de la cobertura matricular en los niveles, modalidades y regímenes del sistema educativo, se mencionan 10 acciones(40)</p> <p>- Hay un aparte II. Gráficos con las cifras más resaltantes del sistema educativo en 1987, donde se demuestra la expansión del sistema, en 13 gráficos organizados bajo el lema <i>educación para todos</i>.</p> <p>- En el aparte III ACCIONES PRIORITARIAS PARA 1988. Política 1. Mejoramiento de la calidad de la educación. se da cuenta de 31 acciones(200). También la Política 2 Ampliación de la cobertura escolar en las diferentes niveles etc. 8 acciones(28).</p>
1988	<p>- "...que permita garantiza una mayor igualdad de oportunidades para el acceso y permanencia en el sistema educativo; para ello se han acentuado las acciones con el fin de mejorar la calidad de la educación, incrementar su cobertura en las localidades donde se han presentado carencias y garantizar la eficiencia del sistema mediante la reforma organizada del sector"(15). Texto de la presentación del discurso.</p> <p>- Política 1. Mejoramiento de la calidad de la educativa. Se definen 34 acciones (150)</p> <p>- Política 2. Ampliación de la cobertura escolar en los diferentes niveles. 8 acciones (45).</p> <p>- En el título III EXPECTATIVAS PARA EL QUINQUENIO 1989-1994. EN CUANTO A LOS ASPECTOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS MAS RESALTANTES. Tiene una introducción de 30 líneas donde se definen los aspectos vinculados a la expansión del sistema y al mejoramiento de la calidad. Luego se incluyen 6 gráficos de expansión matricular y 1 de financiamiento, donde se pretende definir la expansión lograda(50).</p>
1989	<p>- En la introducción: "Los avances cuantitativos de nuestro sistema educativo es un hecho conocido e indiscutible. En efecto...se dice lo logrado en 30 años..(7)</p> <p>-Metáfora de la cantidad/calidad: "La gran apertura de la educación durante la era democrática se ha visto opacada por carecer de una estructura adecuada para su mejor implementación. Los avances cuantitativos se convirtieron en <i>masificación</i>, que han hecho que nuestro sistema educativo sufra de limitaciones que impiden una mejora en la calidad de la enseñanza y un mejor rendimiento de la inversión de la educación"(6)</p> <p>- Debilidad del crecimiento matricular en preescolar(5)</p> <p>- "La búsqueda de una mayor calidad de la educ., es una necesidad y debe ser un esfuerzo de todos los venezolanos"(2)</p>
1990	<p>- <i>La matrícula escolar venezolana ha venido creciendo, pero a tasas insuficientes</i>. Parte de las razones son presupuestarias, pero el incremento de esas tasas es <i>impostergable</i> desde el punto de vista de la justicia y estabilidad del sistema democrático. Para superar las dificultades, el ejecutivo nacional concretó durante 1990 un préstamo por cien millones de USD con el Banco Mundial a fin de aumentar en 112.000 el número de niños matriculados en áreas rurales y marginales. Este aumento es por encima del aumento previsto con los recursos presupuestarios normales"(10)</p>

1991	<p>- "El complejo tema de la calidad de la educación puede ser abordado desde diversos flancos, pero ningún abordaje profundo del momento actual del sistema educ. venezolano puede evadir algunas constataciones cualitativas esenciales sobre el entorno laboral de los docentes y de la planta física"(5)</p> <p>- "El despacho ha venido estimulando como tarea concreta las anteriores ideas y ha obtenido mucha receptividad. Para dar una idea de la magnitud de los progresos que son posibles a través de su instrumentación, deseo ilustrar a los señores congresantes sobre importantes, <i>aunque todavía insuficientes</i> progresos en matrícula escolar..."según cifras donde destaca la expansión del preescolar y básica y el estancamiento de media(18).</p>
1992	<p>- Este discurso está claramente orientado por la idea de que la prioridad es mejorar la calidad y sostener la expansión. Su texto fundamental dice: "<i>Estas estrategias de modernización, desconcentración y descentralización del sist. educ. explican esfuerzos significativos, los cuales apuntan hacia la mejora significativa de la calidad y eficiencia de la organización.</i> Con esos objetivos el 'Proyecto Educativo' persigue: Elevar la calidad y la eficiencia...mejorar la práctica de la enseñanza...mejorar el ambiente escolar...elevar la capacidad de gestión etc.(19)</p> <p>- Se dio gran impulso a la educación preescolar(19), Básica(5)</p> <p>- Evaluación de Básica para mejorar la calidad (14)</p> <p>- Se elaboró indicadores cualitativos para evaluar el nivel superior(7)</p>
1993	<p>- Este es un discurso orientado fundamentalmente por la idea de asegurar la eficiencia y eficacia del sistema. Hay un aparte dedicado a este aspecto.(26)</p> <p>-Se priorizan acciones tendientes a mejorar la calidad del Preescolar y la Educación Básica.(26)</p>
1994	<p>- Un discurso nitidamente ordenado bajo la pretensión de mejorar la calidad del sistema.(25)</p> <p>- Metáfora de la calidad-cantidad (20)</p>

Los discursos analizados según el testimonio que se ofrece en los resultados del examen realizado, tienen una clara matriz de dirección al reconocer los éxitos obtenidos en materia de expansión del sistema con clara distancia a lo logrado en materia de calidad.

Al lado de ello, se reitera la idea de que el crecimiento alcanzado pueda haber lesionado la calidad misma del sistema. Detectamos una suerte de *metáfora* muy presente en los discursos, de acuerdo a la cual una de las causas del deterioro de la calidad de la educación alcanzada en tiempos pasados, pueda originarse precisamente en esa expansión.

Domina el discurso que reconoce la pobreza de los avances en materia de calidad y ante lo cual se privilegian acciones para mejorarla. Hay un permanente *ahora sí* avanzaremos en el mejoramiento de la calidad. Entre la acciones que se proclaman se insiste en medidas para el mejoramiento técnico de los docentes y en el incremento de facilidades instrumentales que tiendan a enriquecer el ambiente escolar y en la adecuación de la educación a las exigencias que el país plantea y, más específicamente, el sector productivo.

En buena parte de los discursos analizados, el cuerpo mismo de la exposición está constituido por acciones tendentes a mejorar la calidad acompañadas por tibias referencias a la expansión del sistema.

Resaltan las referencias a la idea de que el subsistema de educación superior está hipertrofiado y que ello puede haber lesionado a los restantes niveles. Las referencias evolucionan desde constataciones más o menos indefinidas respecto a la conveniencia de balancear el esfuerzo cualificador y el cuantificador hasta establecer acciones concretas en ambas direcciones, privilegiando el asunto de cualidad.

Es importante señalar que la única mención a la educación de masas, la hace Roosen (1989) para destacar una cualidad negativa de la situación del sistema escolar, como causa de los bajos niveles de calidad que exhibe el sistema.

En síntesis, lo relativo a calidad es de alguna forma la columna vertebral de buena parte de los discursos, en cuanto al trazado de políticas, mientras que lo relativo a cantidad tiende ser el logro fundamental que se exhibe a la hora de hacer balances. Lo que nos indica, a la luz de la teoría esbozada, que el Estado venezolano a través de la gestión concreta que han protagonizado los ministros del ramo, muestra una importante incapacidad para entender las prioridades de política que demanda una educación de masas como la nuestra y, más aún, que no ha sabido entender las limitaciones históricas que impone la severa contracción económica que se instala en Venezuela a partir de 1979. En tanto que, lejos de esforzarse por fortalecer el Estado Docente como un mecanismo para compensar y revertir las severas restricciones que establecen las nuevas realidades, tiende a secundarizarlo, abriendo espacios para el establecimiento de prioridades que, además de mostrar escasa eficiencia para el mejoramiento efectivo de la calidad de los resultados educativos, son fuente de lesión para el más importante logro de calidad que la educación venezolana puede mostrar, como es el haber logrado en un tiempo relativamente corto, garantizar el acceso de buena parte de los sectores populares a la educación pública, gratuita y laica.

Bibliografía

- Barrios, Maritza (1989). *Estudio Prospectivo del Crecimiento de la Matrícula y de la Demanda de Docentes en los Seis Primeros Años de la Educación Básica*. UPEL. Caracas.
- Baudelot, Ch. y Establet, R. (1989). *Le Niveau Monte*. Seuil. París
- Bigott, Luis Antonio (1995) *El primer Congreso Pedagógico Venezolano*. Historiadores, Sociedad Civil/Conac. Serie Historia para Todos. Caracas.
- Boli, John (1989). *New Citizens for a New Society. The Institutional Origins of Mass Schooling in Sweden*. Pergamon Press. USA
- Bravo Jáuregui, Luis A. (1989) *La Educación Nacional: Proceso, Planificación y Crisis, 1958-1987*. UCV/Cendes. Caracas. Mimeo
- _____ (1995) *Educación Nacional en Democracia: Políticas y resultados a partir de 1958*. Unidad de Investigaciones de la Escuela de Educación/UCV. Caracas.
- Bromfenmajer, Gabriela y Ramón Casanova (1986). *La Diferencia Escolar*. Capelus/Cendes-UCV. Caracas.
- Bromfenmajer, Gabriela y Ramón Casanova (1987).. *"Cultura, Educación Popular y Futuro de la Sociedad Venezolana"*. En: *Venezuela hacia el 2000*. José A. Silva Michelena y Otros. Nueva sociedad. Caracas.

- Burkhardt, Jacob (1961). *Reflexiones sobre Historia Universal*. Fondo de Cultura. México.
- Caballero, Manuel (1995). *No necesitamos un papá, ni a nadie que nos eche cuero. Entrevista con Ramón Hernández. El país como oficio. El Universal*, 1-14, 25/06/1995
- _____ (1986) *De una a otra venezuela*. Mimeo sin otra identificación.
- Carvajal, Leonardo (1994). Plan de acción que el Ministerio de Educación presenta al país para superar, con el aporte de todos, nuestra gravísima crisis educativa. ME. Mimeo. Caracas.
- Casanova, Ramón et al. (1993). *Descentralización de la Educación, la Salud y las Fronteras. Nueva Sociedad*. Caracas.
- Consejo Nacional de Educación/CNE (1993). *Plan Decenal de Educación. Ministerio de Educación (Versión Completa)*. CNE. Caracas.
- Comisión presidencial del proyecto educativo nacional (1988). *Informe Final Edic. IPASME*. Caracas
- Comisión presidencial para la reforma del Estado/COPRE (1990). *Un Proyecto Educativo para la Modernización y la Democratización*. Edic. COPRE. Caracas
- Cordiplan (1994). *De la Venezuela Rentista a la Venezuela Productiva. Programa de estabilización y recuperación económica*.
- Comisión para la reforma del Estado/COPRE (1990). *Un Proyecto Educativo para la Modernización y la Democratización*. COPRE/Edit. Arte. Caracas.
- Congreso Nacional. Cámara de Diputados. Secretaría (1988). *Informe de la Comisión Permanente de Educación y Cultura sobre el Proyecto de la Ley de Educación Superior*. Mimeo, Caracas.
- Corona, Leonel (1984). "Fuerzas Productivas Ciclo Económico y Cambio". En: *Crisis del Capitalismo y Práctica*. Pedro López (compilador). Siglo XXI. México
- Cova, Antonio (1995). *Peligrosa Nostalgia. El Diario de Caracas*. Opinión 3.1/03/1995
- Chirinos, Edmundo (1986) *Proyecto Educativo Venezolano*. Ediciones del Rectorado UCV. Caracas, 1986.
- De La Cruz, Rafael (1987). *Alternativa frente a la declinación del modelo socio-económico actual. En: Venezuela hacia el año 2000*.
- _____ (1988) *Venezuela en busca de un nuevo pacto social*. ALFADIL. Caracas.
- Delval, Juan (1991). *Los Fines de la Educación*. Siglo XXI. México.
- Escovar Salom Ramón (1994) *El Oficio de Gobernar. El Nacional*. 19/12/94. A. 4. Caracas.
- Este, Nina (1985). *Los Objetivos y Valores en la Educación Primaria Venezolana*. CENDES. Serie temas para la discusión. Mimeo, Caracas.
- Fernández Heres, Rafael (1981). *Memoria de cien años. La Educación Venezolana 1830-1980. Ediciones del Ministerio de Educación*. Caracas.
- _____ (1983). *Educación en Democracia*. Ediciones del Congreso de la República. Caracas.
- _____ (1962). *Planeamiento y Educación*. Caracas (ejemplar sin otras referencias).
- Gamus, Esther (1994) *Evolución de la situación educativa en venezuela*. Memoria de las Jornadas de Reflexión: Presente y Futuro de la Educación en Venezuela. *Academia Nacional de la Historia*. Caracas
- Girod, Roger (1984). *Política Educativa. Lo Ilusorio y lo Posible*. Editorial Kapelusz, Buenos Aires.
- Gómez, Víctor M (1981). "La Educación Capacitación y Estructura Económica, el Marco Teórico". *Boletín Cinterfor*. OIT No. 76. octubre-diciembre.
- Green, Andy (1990). *Education and State Formation. The Rise of Education Systems in England, France and the USA*. Mc Millan. Londres.
- Hamdadn, Nijad (1986). *Análisis Cuantitativo en la Planificación Educativa* UCV. Caracas
- Heyneman, Stephen P. (1995) *International Educational Cooperation in the Next Century*. Comparative and International Education Society Newsletter, Mayo 1995, No. 109. Washington, D.C.
- Kogan, Maurice (1976). *The Politics of Education*. Edward Boyle and Anthony Crosland in Conversation With Maurice Kogan. Penguin Education Specials. Inglaterra.
- Lacueva, Aurora (1986). "Rutinas agotadoras. Enseñanza Aprendiendo en la Escuela". En Luis Bravo J. *Lecturas de Educación y Educación y Currículo*. Editorial Biosfera. Caracas.
- Luque, Guillermo (1995) *Hacia la Educación Popular, Democrática y Nacional: Venezuela 1945-1948*. Revista de Pedagogía. Vol. XVI. Nro. 42. Marzo-Mayo. Caracas

- Lluberes, Pedro (1995) *Aporias. El Nacional. A.4. 16/01/1995.*
- Marrero, José Rafael (1987). *Teoría y Realidad de la Educación Básica en Venezuela.* Edic. ENATEV. Caracas.
- Martínez Boom, Alboroto, Carlos E. Noguera y Jorge Orlando Castro (1994). *Currículo y Modernización. Cuatro décadas de educación en Colombia. Foro Nacional por Colombia. Edit. Tercer Milenio. Bogotá.*
- Mayor, Federico (1991). *Foreword to the World Educational Report. WER. UNESCO. París*
- Mayer, J.W., J. Boli and G. Thomas (1987). *Ontology and Rationalization in Western Cultural Account. En: THOMAS et al. Constituting State Society and the Individual. Sage Publications. USA.*
- _____ (1992) *Presentación (Foreword) de: New Citizens for a New Society. The Institutional Origins of Mass Schooling in Sweden. Jhon Boli. Pergamon Press. USA*
- Montero, Maritza (1994) *Génesis y Desarrollo de un Mito Político. Tribuna del Investigador. Vol. I. Nro. 2. UCV. Caracas.*
- Piñango, Ramón (1996) *La necesaria destrucción de las instituciones. El Nacional. A.4. 16/01/1995*
- Rama, Germán y Otros (1984). *La educación Popular en América Latina. Serie Educación y Sociedad. Editorial Kapelusz. Argentina.*
- Rema, Germán (1984) *Educación, Participación y Estilos de Desarrollo en América Latina. Cepal. Kapelusz. Buenos Aires.*
- Reimers, Fernando (1993). *Educación y Democracia. Escuela de Educación. UCV. Caracas. Mimeo República de Venezuela (1980). Ley Orgánica de Educación. Imprenta Nacional. Caracas*
- _____ (1986). *Reglamento General de la Ley Orgánica de Educación. Edit. Romar. Caracas*
- _____ (1989). *Ley Orgánica de descentralización, Delimitación, Transferencia de competencias. Imprenta Nacional. Caracas*
- República de Venezuela/Ministerio de Educación. *Memoria y Cuenta, 1958-1992. Ministerio de Educación, Caracas.*
- República de Venezuela/Presidencia de la República. *Constitución de la República de Venezuela. Edit.: Diteclo. Caracas, 1961.*
- República de Venezuela/Ministerio de Educación/Comisión de la memoria y cuenta: *¿Qué es la Memoria y Cuenta? Caracas, 1991. (Mimeo)*
- Rodríguez, Luis Roberto (1995). *El Estado y los Peligros de la Descentralización. El Nacional. A.4. 25/05/1995*
- Schwartz, Pepper (1995) *"En casa impera el silencio" The New York Times, Servicio exclusivo de la Nacional. Trad. Valentina Rodríguez. El Nacional. C.1.03/03/1995*
- Sontag, Heinz, R. *Cita de Memoria de unas declaraciones dadas a El Nacional por el actual Director del CENDES a finales de octubre de 1986.*
- _____ (1995) *Notas sobre la cumbre social. El Nacional A.4.22/03/95*
- Thomas, G.M. et al. (1987). *Institutional Structure. Constituting State, Society and the Individual. SAGE PUB. USA*
- Unesco (1991). *World Educational Report 1991. Unesco. Imprimerie Darantiere. Dijon.*
- Torres, Carlos Alberto and Adriana Puigros (1995). *The State and Public Education in Latin America. Comparative Educational Review, Vol. 39. 1*

EL CONCEPTO DE POBREZA EN EL PENSAMIENTO SOCIOLOGICO

Augusto De Venanzi

Profesor de la Escuela de Sociología, UCV

RESUMEN

La tesis central del trabajo es que el enfoque sociológico del problema de la pobreza ha perdido mucha complejidad desde los años ochenta en América Latina. Dicho enfoque ha abandonado en buena parte, su naturaleza estructural, convirtiéndose en un acercamiento de carácter eminentemente cuantitativo y economicista. Sostenemos que el estudio de la pobreza se ha convertido en una auténtica especialidad, la cual dispone de una amplia batería de conceptos y métodos que buscan, en lo esencial, medir a través de diversas estrategias la calidad de vida de poblaciones vulnerables. Creemos que este desplazamiento dificulta la captación de las causas de fondo de la pobreza y de sus complejas formas de manifestación. El artículo propone estudiar la pobreza dentro del contexto de la estructura social.

Palabras Claves: pobreza, clase, infracase, masa, estructura social.

Introducción

Nuestra tesis es que los modelos mediante los cuales la sociología latinoamericana de los años ochenta y noventa viene aproximándose al tema de la pobreza y las políticas destinadas a combatirla, son marcadamente frágiles y que, por esa razón, las posibilidades de comprender estos temas, de determinar sus causas y captar sus complejas manifestaciones, se hace cada vez más difícil.

Este debilitamiento analítico se manifiesta, en su forma más aguda, en la adopción por parte de la sociología de una óptica claramente economicista de la pobreza, que la entiende, progresivamente, en términos de relaciones de magnitudes cuantitativas; más específicamente: como la relación entre la determinación de conjuntos de necesidades básicas y los niveles de ingresos requeridos para satisfacerlos. Ello ha traído una consecuencia peculiar y es que, en la misma medida en que los investigadores se acercan minuciosamente al problema de la pobreza, —cuyo tratamiento se convierte en una especialización—, como un fenómeno que puede ser rigurosamente delimitado, observado y medido, se alejan proporcionalmente de las posibilidades reales de actuar con eficacia para remediarla.

En este ensayo nos ocuparemos de revisar la forma cómo ha sido enfocada la pobreza y las políticas sociales, en varios períodos del desarrollo del pensamiento sociológico, desde los clásicos hasta sus manifestaciones más recientes. Veremos que, cuando el pensamiento sociológico se ha ocupado de la pobreza, lo ha hecho evidenciando una preocupación expresa por las causas de fondo o

causas estructurales, que la provocan. Su perspectiva ha sido siempre de largo alcance, incluso en América Latina,¹ y ha estado acompañada de un esfuerzo por precisar los contextos más amplios de los cuales ella forma parte. Ello se debe a que, en la tradición clásica predominó el estudio de los problemas sociológicos por encima de los problemas sociales, entre los que se cuentan la pobreza, la insalubridad, la falta de servicios públicos y otros.² En efecto, las obras de Marx, Durkheim y Weber están saturadas de una inquietud por comprender los complejos procesos políticos, económicos y sociales que transformaron las sociedades tradicionales de occidente en sociedades modernas, caracterizadas por la gran industria y la urbanización, y los retos que estos cambios significaron para la institucionalización y la cohesión social. Hoy, sin embargo, el estudio de la pobreza ha seguido un camino menos analítico, orientado en gran parte por las directrices de organismos multilaterales interesados en combatir las manifestaciones más agudas de la pobreza producida por los ajustes destinados a alcanzar los llamados equilibrios macroeconómicos.

Vale la pena señalar que fue poca la consideración que los sociólogos clásicos acordaron a la pobreza, si ésta es entendida como calidad de vida. En efecto, el camino que la sociología del siglo XIX escogió para acercarse a dicho tema fue aquel de teorizar acerca de los sistemas de diferenciación social (clases, estratos, castas, y otros) y de la desigualdad y sus respectivas raíces, sin prestar demasiada atención a las condiciones específicas de vida que afectaban a los miembros de determinados grupos. Por supuesto que existen excepciones a esta norma, como lo atestigua el caso de los estudios sobre la clase obrera de F. Engels (1976), pero este interés jugó un papel secundario dentro de la vasta obra teórica del marxismo. Podría decirse incluso, que en la producción clásica fue robusto el interés por describir las costumbres y tradiciones de las clases y grupos dominantes en la sociedad, tal como se pone de manifiesto en las investigaciones de Weber sobre la situación de los junkers, los burgueses, los industriales y los funcionarios del Servicio Civil, en la Alemania de fines del siglo XIX (Weber, 1975) y en la *Teoría de la clase ociosa* de T. Veblen, donde se enfocan los hábitos de vida y consumo de los "nuevos ricos" en la sociedad norteamericana (Riesman, 1964). Es de observar, a propósito del punto sobre la descripción de los estilos de vida, que la sociología clásica contó para realizarla con el concepto weberiano de "clase estamental". Este fue propuesto por Weber para diferenciar la situación de clase determinada económicamente, de aquella determinada por una específica estimación social, positiva o negativa del honor. La convicción del autor era que las acciones colectivas de las clases

¹ El lugar que ocupa el tema de la pobreza en el pensamiento sociológico latinoamericano, especialmente en Venezuela, es objeto de un trabajo que realizamos actualmente.

² Esta separación se mantuvo vigente e incluso se vio reforzada en épocas posteriores. L. Coser apunta que los sociólogos de la década de los años 40 del presente siglo, solían autodefinirse como teóricos o aplicados y actuaban en concordancia.

sociales en Alemania, no podían entenderse sólo en términos económicos; había que analizar también las ideas derivadas de la subcultura de cada grupo que intervenía en la evaluación de sus intereses materiales (Bendix, 1979).

Esta relativa falta de tratamiento expreso del tema de la pobreza en la tradición clásica resulta curiosa pues dicha tradición nace en la misma época en que muchas ciudades europeas se congestionaban de gentes que parecían condenadas a vivir en la miseria y cuya segregación creó los sórdidos barrios que sirvieron de fondo para las novelas sociales de C. Dickens. Cabe agregar que, a finales del siglo XIX y comienzos del XX, una buena parte de la política gubernamental inglesa concernió la puesta en práctica de medidas destinadas a mejorar la situación de vida de las clases populares.³ Estas políticas, promovidas en su mayoría por gobiernos liberales, asumieron una gran variedad de formas: desde la regulación del comercio internacional hasta la legislación directa en materia educativa, laboral y de salud pública, pasando por el interés en mejorar la administración de la Ley de Pobres. La implementación de estas políticas encontró mucha resistencia en el Parlamento, fue objeto de caldeados debates públicos ventilados en los medios escritos y requirió de un gran esfuerzo administrativo-financiero para su ejecución.

L. Broom (1960) ha señalado, con respecto al énfasis puesto en el estudio de la diferenciación social y las fuentes de la desigualdad que ha sido muy fuerte en la sociología, que éste se debió casi siempre al interés por determinar la adecuación de los modelos teóricos formulados para comprenderla y la conexión de éstos con los valores culturales. Ello habría determinado que dentro de la evolución de la disciplina, especialmente a partir de 1940 se haya dicho poco acerca de las posibilidades reales de trascender las injusticias inherentes a los diversos sistemas de jerarquía social.⁴

1. La pobreza en el pensamiento sociológico clásico

El acercamiento al tema de la pobreza en la tradición sociológica clásica, cuando éste efectivamente apareció, sobrepasa en mucho a aquel propio de los modernos estudios sobre calidad de vida, en los que —a nuestro juicio— escasea el análisis y sobra la descripción y la cuantificación. En efecto, el acercamiento al tema por parte de los fundadores de la sociología, como lo hemos apuntado, se caracterizó por una visión de largo alcance y muy especialmente, por ubicar el problema de la pobreza y de las políticas destinadas a combatirla dentro del contexto de procesos sociopolíticos muy amplios, de gran trascendencia para la sociedad en su conjunto.

³ Un exposición sobre la historia del Partido Liberal inglés, su composición social y sus políticas reformistas en Vincent.J (1972) *The Formation of the British Liberal Party* . Penguin. London.

⁴ Por el contrario mucho se ha dicho sobre su funcionalidad. (Broom, 1966; Barber, 1964).

Comte, por ejemplo, expresó una intensa preocupación por construir una sociedad fundada sobre los pilares de la ciencia, en oposición a la tradición, y para ello estimó necesario educar a los proletarios en las doctrinas positivistas de modo que su acción estuviese dirigida por un lado al crucial objetivo de aumentar la productividad del sistema industrial, y por el otro a aceptar un orden objetivamente construido que garantizara la existencia de un marco moral compartido y un espíritu de cohesión necesarios para el progreso social.

En su *Discurso sobre el Espíritu Positivo*, (1958) Comte sostiene que la esencia misma de la idea del progreso y el fin de todo auténtico conocimiento es el mejoramiento del ser humano. Este mejoramiento vendría determinado por la socialización en valores fundamentales como la valoración de la inteligencia que es la unidad de la ciencia y la sociabilidad que se logra con la formación del individuo para el orden, la moral y la estimación del espíritu colectivo por encima del espíritu individual. Para lograr la realización de estos valores, se hacía necesario implantar un sistema de "enseñanza popular superior" impartida por el Estado, destinado a los proletarios para que ellos aprendieran esta moral basada en la ciencia que otorga prioridad, a la vida colectiva ordenada, pero también a las artes y oficios y todas aquellas profesiones y actividades que sirven para garantizar el avance del progreso. El aporte de la ciencia social era, precisamente, el de formular un sistema propiamente industrial para lo cual se requería, entre otras tareas, modificar las representaciones colectivas de raíz teológica y metafísica, por representaciones positivas fundadas en la práctica, la prueba y la experiencia.

El orden moral que tanto ansiaba Comte, sería posible en razón de que, en su criterio, los intereses de la industria eran comunes a todas las clases sociales e incluso a todas las naciones, y empujaba a vincularlos. Aquí revela Comte una inusual prédica liberal que hace del trabajo, la producción y la libertad de intercambio los ejes cruciales para la convergencia general en la sociedad. Este nuevo orden o *consensus gentium*, concluye Comte, sería obedecido sin recurrir a la coerción pues los hombres se someterían voluntariamente al sistema industrial porque este estaría basado en la verdad.

A diferencia de Saint-Simon quien trató de difundir las ideas positivas entre los grupos propietarios, Comte dirigió su esfuerzo pedagógico hacia las clases que llama proletarias. Pensaba que, en virtud de la naturaleza de su actividad cotidiana, esta clase estaba en ventaja para captar las nuevas enseñanzas. Los trabajadores, decía, actúan directamente sobre la naturaleza, efectúan operaciones simples que están orientadas hacia fines determinados y experimentan condiciones más imperiosas. Esto aseguraba una mejor disposición y una más viva simpatía por una renovación filosófica basada en lo concreto y orientada hacia la resolución de la condición social y humana.

Por su lado, Herbert Spencer dirigió su atención hacia las políticas de alivio a la miseria que los gobiernos liberales pusieron en práctica en Inglaterra durante la fase final de la revolución industrial. En *El hombre contra el Estado* (1953) Spencer rehuye la descripción minuciosa de las carencias poblacionales, que es la tendencia actual en el estudio de la pobreza, y se interroga sobre el tipo de estructura social que se tiende a crear con la progresiva aprobación de leyes y reglamentos destinados a mejorar la suerte de los jornaleros, los artesanos y los pobres. Con esto en mente, pasa revista a varias décadas de legislación social y concluye que la misma destruye la riqueza a través de los impuestos (lo que es un beneficio gratuito no es tal realmente, dice) y restringe la libertad individual. Señala, además, que los nuevos liberales⁵ se mostraron muy dispuestos a aceptar que, mientras la nueva legislación tuviese una buena finalidad, el Estado estaba en libertad de ejercer toda la coacción de que fuese capaz sobre los individuos, olvidando que la libertad se mide no por la naturaleza del mecanismo gubernamental bajo el cual se vive, sea o no representativo, sino por la relativa escasez de restricciones que se le impongan. Con esto apuntaba Spencer contra los gobiernos liberales de la época, en especial el de Gladstone, pero también directamente contra J. S. Mill, quien en el año de la publicación de *Sobre la libertad* (1859), se retiró de los negocios para dedicarse por entero a la reforma social. La traición a que se refiere Spencer era clara en este caso, pues el libro de Mill denunciaba las nuevas formas de amenaza a la libertad que surgían con el peso de las mayorías y el creciente poder de la opinión pública. Mill propugnó, además, la incompatibilidad final de los dos postulados más importantes de la revolución francesa: libertad e igualdad y destinó las últimas páginas de su libro a fustigar la intervención estatal incluso en materia filantrópica, porque a su juicio la beneficencia "empequeñece a los hombres", volviéndolos dóciles instrumentos del poder (Mill, 1954 y 1955).

Las políticas sociales, sostuvo Spencer, crecen de manera exponencial, pues al no conseguir los efectos que buscan, requieren de otras nuevas que las corrijan. La Ley de Pobres habría favorecido el hábito de la imprevisión y "multiplicado el número de imprevisores", tendencia que se habría reforzado bajo la falsa noción de que el gobierno debe intervenir en todo aquello que no funciona bien y de que la miseria, que es resultado de defectos en la naturaleza humana y por ende no debe idealizarse,⁶ puede ser remediada mediante una nueva ordenación.

⁵ Se refiere a aquellos miembros del partido liberal que a su juicio traicionaron los principios rectores del liberalismo con su propensión obsesiva a promover legislación social y controles estatales.

⁶ Dice Spencer textualmente: "La afinidad de la piedad con el amor se manifiesta, entre otras cosas, en que idealiza su objeto. La simpatía hacia el hombre que sufre impide que, por el momento, se recuerden sus faltas. El sentimiento se expresa en la frase: ¡ pobre hombre!, al ver a un hombre en desgracia, excluye el pensamiento de mal hombre que en otro momento se nos podría ocurrir. Entonces como es natural, si

Spencer anota que la expansión de la legislación social va robusteciendo la creencia en su propia necesidad y una exigencia de mayor intervención. Los pobres se vuelven dependientes del Estado, pues cada nueva aplicación de fondos públicos a su favor les hace concebir esperanzas de recibir otros posteriores. Los ciudadanos en general creen que todo ha de lograrse mediante la acción del Gobierno y no mediante la acción privada de la gente. La demagogia sería consecuencia política de las intervenciones, pues éstas se ofrecen en grado creciente para captar el voto de los electores, y aun quienes ven este proceso con franca preocupación, apunta Spencer, se abstienen de expresar su opinión pues estiman que es inútil razonar con electores "en tal estado de intoxicación política".

También observa Spencer que en su país, la prensa contribuía incansablemente a difundir expectativas intervencionistas entre la población como medio de mejorar la sociedad. Y lo hacía en razón de que los periódicos simplemente recogen el sentir general del promedio de la gente, que está ganada de buena fe para la causa de la regulación. A su vez señala, que el sistema educativo de la época estaba impregnado de las doctrinas antiliberales y que, sin proponérselo de manera consciente, estaría inculcando en los ciudadanos una disposición natural hacia la intervención.

Finalmente, Spencer se refiere al crecimiento del aparato administrativo que veía crecer como consecuencia de la injerencia del Estado en la sociedad. A su juicio, ésta habría caído bajo el control de una burocracia abultada, central y convencida de las bondades de sus numerosas acciones. Una burocracia difícil de vencer, según Spencer, pues su desarrollo se ve favorecido desde arriba por la aspiración de los caballeros a ubicar sus hijos en cargos modestos, pero seguros y, desde abajo, por el pueblo que clama incesantemente por nuevas y mejores subvenciones.

En todo el curso de *El hombre contra el Estado*, aprovecha Spencer cuantas ocasiones se le presentan para embestir en contra de quienes glorifican al pobre y creen que su condición habrá de mejorar con más y mejor legislación. Su oposición a estas ideas llega a tales extremos que, en ocasiones entra en contradicción con los principios de su sociología evolutiva que apunta hacia un perfeccionamiento progresivo de la condición humana y el triunfo final de la justicia, cuyo mantenimiento es el único fin del Estado (Fletcher, 1972).

Durkheim heredó la tradición positivista, y sistematizó su pensamiento. Al igual que ocurrió con Saint-Simon y Comte, la cuestión del advenimiento de la sociedad moderna y su relación con los valores morales jugó un papel determi-

los desgraciados son desconocidos... se pasan por alto todos sus deméritos; así ocurre que cuando, como hoy, se pintan las miserias del pobre, se piensa en un pobre virtuoso, en lugar de pensarse, como en gran medida debía ser, como pertenecientes a un pobre culpable." (1953, 45)

nante en su obra. En su criterio, la creciente división del trabajo traía aparejada una forma más alta de solidaridad social, que llama orgánica, alejándose así de la posición marxista según la cual ésta es fuente principal de conflictos de clase. La posibilidad que ofrece el estudio de la división del trabajo como fuente de pobreza, no es explorada a fondo por Durkheim (1969). Este prefirió indagar la vertiente relativa a la complejidad que introduce dicha división y la generación de anomia, que recorrer el camino de la "división forzada del trabajo" que le hubiese llevado a enfocar su atención en los sistemas de estratificación social y las relaciones de poder político y económico.

El problema para Durkheim es, entonces, como lo anota Gouldner (1967), alcanzar el rearmamento moral de la sociedad para permitirle una vida ordenada y no la reconstrucción económica. La posición de fondo en Durkheim es que, la sociedad moderna se caracteriza justamente por la división del trabajo y la aplicación de técnicas racionales a la producción, y los hombres deben aprender a vivir bajo esas condiciones. Asimismo, plantea que la desigualdad inherente a la división del trabajo genera en un primer momento conflictos, y no solidaridad (que es su función normal), porque los individuos no están distribuidos en dicha división de acuerdo a su capacidades reales. Con respecto a esto dice, que la sociedad ideal es aquella donde las desigualdades sociales expresan de manera exacta las desigualdades naturales. También sostiene que los conflictos de clase se enraízan en el hecho de que las nuevas normas morales apropiadas para regir en condiciones de alta división del trabajo, es decir aquellas que logren efectivamente moderar el egoísmo y propiciar el autocontrol, no se han desarrollado. Propone como solución al conflicto, la creación de corporaciones ocupacionales que medien entre el Estado y el individuo.

Esta confusión en los valores, producto de cambios en la estructura económica es, según Durkheim, la responsable de la alta tasa de suicidios que afectaban la Francia de su época. Agrega que los hombres tienen necesidades que van más allá de las exigencias vitales y que éstas son ilimitadas en la medida en que dependen sólo del individuo, y le causan sentimientos de malestar e insaciabilidad que pueden acabar en enfermedad. Es en este contexto, donde Durkheim encuentra pertinente referirse a la pobreza, mas no como una condición enteramente desdeñable, sino como una protección contra el incremento de los suicidios que son muy comunes entre quienes disfrutaban repentinamente la prosperidad material.

Puede parecer heterodoxo, y en cierta forma lo es, tratar en forma conjunta a dos pensadores tan contrastantes como Marx y Weber. No obstante, para los fines de este ensayo el tratamiento vale, pues estos precursores de la sociología compartieron un supuesto esencial y es, que la sociedad, lejos de representar un todo social unitario que puede articularse armónicamente sobre valores científicos, se estructura a partir de grupos bien diferenciados que defienden intereses propios. En efecto, sobre la base de las obras de Marx y Weber se ha construido prácticamente toda la teorización moderna respecto de la estructura

social (Blau, 1976), ofreciendo vertientes que siguen, bien el criterio de clase social económicamente determinada como en Marx, o el de estratos formados como producto de la concurrencia de factores económicos (mercado) políticos (poder), y sociales (estatus), como lo estipulaba Weber.

Para estos dos precursores, la desigualdad es un fenómeno relacional, es decir: la posición de una clase o un estrato no puede ser comprendida plenamente sin analizar las relaciones que sostiene con todas las demás. Marx llevó este tipo de análisis hasta sus últimas consecuencias. Categorías como plusvalía, relaciones de producción y conceptos como alienación remiten siempre a un intercambio material y/o simbólico, de gran complejidad estructural. Incluso, cuando Marx habla del comunismo no se está refiriendo esencialmente a una sociedad donde la propiedad pública asegura una distribución equitativa o racional de bienes materiales esenciales; su interés concierne la creación de una sociedad humana donde las potencialidades creadoras del hombre puedan ser completamente satisfechas. También ofreció Marx un penetrante análisis del efecto que tendría sobre la sociedad la creciente producción de bienes materiales que es inherente a la dinámica del capitalismo industrial, que apunta hacia el concepto de pobreza relativa desarrollado posteriormente en la sociología del siglo XX.

La obra de Marx abunda en descripciones de las condiciones infrahumanas que debieron soportar los trabajadores (incluyendo mujeres y niños) del temprano capitalismo industrial, pero es Engels quien ofrece un estudio completo sobre la situación que sufre la clase obrera inglesa a mediados del siglo XIX. En *La situación de la clase obrera en Inglaterra* (1976), el autor ofrece una descripción detallada de dicha situación conjugando el impacto que tuvo sobre los trabajadores la concentración urbana con las condiciones laborales prevaletentes en diversas ramas de la industria y los oficios. El estudio aborda también la organización de los movimientos obreros.

Por su parte Weber sostuvo, que la sociedad no es algo puro por esencia, sino que está formada por toda clase de relaciones, cambios y conflictos que proceden de las diversas orientaciones de la actividad humana. En función de ello analiza la formación y papel histórico de diversos tipos de grupos como los religiosos, los políticos y los económicos. Estos grupos compiten por asegurar las "oportunidades" que se abren en el mercado y suelen usar para ello la fuerza y hasta la violencia. Sostuvo, además, como presunción fundamental de la actividad social, que es relativa al comportamiento ajeno, lo cual demuestra muy bien en su abordaje del estilo de vida de los burgueses y el papel que la imitación de los patrones culturales aristocráticos jugaron en ella, y en la relación de sujeción de los braceros a los junqueros (Bendix, 1979). Weber (1964) se acerca a la división del trabajo en la sociedad moderna, desde el punto de vista de los imperativos técnicos y racionales que determinaron su desarrollo. Aborda las consecuencias sociales de dicha división, apuntando a la forma en que las ventajas económicas derivadas de diversas funciones de la división del

trabajo, son apropiadas. Es de observar que, la relación entre estructura social (formada por los sistemas de ocupación, de clase social y especialmente por el sistema de clase estamental o estatus) y la división del trabajo, no es expresamente tratada por Weber. No obstante, al definir el concepto de clase social (como función de situación de mercado), Weber propone un modelo de jerarquización que comienza con las clases "positivamente dispuestas hacia la propiedad", donde agrupa a quienes viven esencialmente de los derechos que nacen de esa propiedad. Luego presenta a las clases medias, grupo muy heterogéneo formado por individuos que poseen una calificación técnica o profesional y viven de su explotación económica, por los gerentes e incluso por los proletarios. Por último se refiere a las clases "negativamente dispuestas hacia la propiedad", donde incluye los "deudores," los "proscritos" y los "pobres". Desafortunadamente, el análisis weberiano de la estructura social quedó inconcluso,⁷ pero queda clara la anotada tendencia de la sociología clásica a presentar el problema de la pobreza como uno propio de la estructura social, y a no verlo como un problema o fenómeno aislado.

Weber estima que la provisión estatal de servicios sociales es uno de los elementos que más contribuye a fortalecer la maquinaria burocrática de la sociedad moderna bajo dominación racional. Dicha maquinaria, dice, tiende a actuar en la "sombra", y al margen de toda publicidad y del control de la opinión pública, a lo cual contribuye el hecho de que los funcionarios consideran, en tanto especialistas, que son más aptos para resolver los problemas políticos que los profanos. Al mismo tiempo, la burocratización habría actuado sobre la cultura de la sociedad al volverse ésta enemiga de la iniciativa individual y la innovación.

Nuestro escrutinio acerca del tratamiento que recibió el problema de la pobreza y la desigualdad en la tradición clásica, continúa en la próxima sección pasando revista a las bases sobre las cuales hubo de formarse la sociología política, que es de particular interés para nosotros por el peculiar enfoque que trae de quienes se hallan en posición desventajosa en la sociedad.

2. Las "masas" en la sociología política clásica

El enfoque que hace la sociología política clásica de la desigualdad simplifica los modelos de clase y estratificación social derivados de Marx y Weber, reduciéndolos a modelos construidos en referencia a dos categorías fundamentales de individuos: aquéllos que tienen y disfrutan del poder y quienes sufren sus consecuencias. En efecto, las obras de G. Mosca, V. Pareto, R. Michels y otros de sus contemporáneos, grandemente influidos por Dante y Maquiavelo, (Burham, 1953) se proponen fundamentar una ciencia de la política en el estudio

⁷ T.Parsons se refiere a este inconveniente en la Introducción a la citada obra de Weber (1964) .

de los mecanismos que componen y descomponen el poder en la sociedad. Su aproximación a la acción social y por ende a la sociología, parte de una concepción del hombre como animal político (en oposición a la concepción del hombre como animal económico) descubriendo las fuerzas internas y externas que lo colocan en posiciones de dominio o sujeción.

La obra de Mosca es emblemática de toda esta vertiente de pensamiento. Concieme a la denominada "clase gobernante" que es universal y analiza los procesos de su formación, su composición social, su carácter, las raíces de su fuerza y las causas de su decadencia. Es poco lo que dice con respecto a la "clase gobernada", porque al igual que Weber y Vleben, su interés recae en los grupos que gozan de los principales privilegios en la sociedad. Con respecto a quienes no ascienden en la "escala social", sólo dice que son dominados por grupos minoritarios o élites bien organizadas que esgrimen una "fórmula política" (derecho divino, voluntad del pueblo, mito racial, norma democrática, y otras) que legitima su poder. De una manera más particular, Mosca postula que el método más adecuado para comprender una nación e incluso adelantar ciertas hipótesis sobre lo que habrá de ocurrir en ella, es a través del estudio de su clase gobernante.

En Pareto (1960), se repite la anotada propensión a tomar como objeto de estudio los grupos o élites gobernantes. De ellas se interesa en poner al descubierto los mecanismos de su ascenso, consolidación y decadencia. Se refiere por contraste a la "no élite" cuya posición sería inmutable. Su teoría del equilibrio social en las sociedades modernas, postula que éste se logra mediante una combinación de una élite en la que predominan los "residuos" de la Clase I. (El instinto para las combinaciones) con una "masa" donde predominan los residuos de la Clase II (Persistencias de Grupo). No hay en la obra de Pareto, propuestas orientadas a mejorar la sociedad, ni las condiciones de vida de quienes quedan sujetos al dominio de las élites, sólo vemos en él un interés por describir la formación y circulación de los grupos políticamente dominantes.

El concepto de masa, con el cual los sociólogos políticos de comienzos del siglo XX se refieren a las clases o grupos que sufren la dominación, no encontró en sus obras una definición muy precisa; ésta habría de llegar cuando José Ortega y Gasset la expone en *La Rebelión de las masas*.⁸ Tratado como un signo de la decadencia de la civilización occidental, el hombre-masa —que integraría hoy casi totalmente la Humanidad—, es todo aquel que no se valora a sí mismo, sino que siente "como todo el mundo" y, sin embargo, no se angustia, hallándose satisfecho al sentirse igual a los demás. Este tipo de hombre, no se exigiría nada especial, no haría esfuerzos por ser mejor de lo que es y va contra

⁸ Dice el autor que el origen del hombre masa puede encontrarse en las filosofías del siglo XVIII, cuando ciertas minorías proponen que todo ser humano, por el hecho de nacer y sin necesidad de cualificación especial alguna, poseen ciertos derechos políticos fundamentales, que se llamaron derechos del hombre y del ciudadano.

todo lo diferente, lo individual, calificado y selecto. Lo que más preocupa al autor es que el alma del vulgo se sabe plenamente vulgar, pero tiene el denuedo de afirmar el derecho a la vulgaridad, imponiéndolo por doquier.

Como se observa en los párrafos anteriores, la característica esencial de la condición de la "masa" no es su pobreza material, sino su condición de dominada y/o su falta de carácter social. Peguy (1943) sostuvo al respecto, que existe una distinción entre la destitución y la pobreza. Dice que ambas son vecinas pero que denotan cualidades muy distintas. La destitución se refiere a la vida segregada y sin sentido, y es una condición muy difícil de vencer. La pobreza, en cambio, toca las carencias materiales que habrán de resolverse, tarde o temprano, con una distribución más equitativa de bienes.

En síntesis, el drama del hombre moderno no radica en su pobreza material, sino en su pobreza de espíritu y en su alienación.⁹

3. La pobreza en los precursores de la sociología norteamericana

Si hay alguna parcela de la tradición sociológica donde podría haberse desarrollado un interés manifiesto por el tema de la pobreza, correspondería a aquella que cristalizó en los EE.UU. a comienzos del siglo XX. No obstante, y pesar del lugar central que ocuparon los estudios de comunidades en ese país, no fue clave este tema para los precursores de la disciplina. Hay que señalar, sin embargo, que tanto en Lester Ward como en W. G. Sumner, encontramos referencias al tema de las políticas sociales, que se desprenden de la peculiar manera cómo cada uno de ellos tomó y desarrolló la teoría spenceriana de la evolución.

Ward (Fletcher, 1972) sostuvo que la "adaptación" es un mecanismo central en la evolución de las sociedades. Que esta evolución avanza de formas homogéneas de organización hacia formas complejas y muy diferenciadas, de las cuales pueden reconocerse ciertas secuencias o patrones en la historia que son susceptibles de ser estudiadas según las pautas del análisis estructural-funcional. El progreso en la evolución, sostuvo, no es providencial sino producto del control de la mente (técnicas, innovaciones, etc.) sobre un mundo físico y humano que dejado en su estado natural consume recursos y energías en forma dispendiosa e ineficiente con consecuencias negativas para el hombre. Este control ejercido por el conocimiento científico, dota a la sociedad de un gran sentido de dirección, de mecanismos de adaptación estratégica y de una economía de esfuerzos en todo aquello relativo a la organización de las funciones necesarias para la vida colectiva. La sociología se ocupa, justamente, de estudiar estos procesos de adaptación que sufren las formas naturales, es decir del proceso de institucionalización, sugiriendo, a su vez, las mejoras y reformas

⁹ Una amplia discusión de la alienación como drama central del hombre en el siglo XX, puede encontrarse en Sykes (1964).

que podrían llevarse a cabo en el proceso para lograr resultados óptimos en campos tan diversos como el militar, el judicial, el productivo y también el moral. El instrumento para emprender tales cambios consistiría en una legislación estatal que, lejos de ser arbitraria, hallaría su legitimación en los conocimientos adquiridos por la sociología sobre las funciones sociales y su relación estructural.

Ward se declara enemigo del *laissez faire*. Es partidario de la reforma consciente de las instituciones a manos del Estado para evitar el "desperdicio" que afecta el proceso evolutivo y garantizar su buen funcionamiento. Cuando Ward se refiere a política social, está pensando esencialmente en la promoción de la educación. Su ideal es una educación obligatoria y universal que garantice, tanto la transmisión de los conocimientos sobre los que se levanta el dominio del hombre sobre la naturaleza, como los fundamentos de la sociabilidad, pilares del progreso. Pero la educación tendría un tercer papel que jugar en la sociedad y es, que su difusión limaría las marcadas diferencias de clase social que observara el autor en los EE.UU., a fines de siglo XIX y comienzos del XX. En efecto, observa que la única forma de prevenir las diferencias de poder y riqueza que separan a los hombres, es distribuyendo información y conocimiento de manera equitativa entre ellos. No podemos terminar la exposición en tomo de la visión de Ward sobre la política social, sin anotar el disgusto que le causaba el trabajo social, pues en su criterio, toda la intervención debía consistir en la formación de un sistema educativo accesible a las clases populares.

Como Ward, Sumner también se vio influido por el pensamiento de Spencer, pero las conclusiones que saca de su análisis del proceso de la evolución son opuestas a toda noción de intervención del Estado en la sociedad. De hecho, Sumner (Fletcher, 1972), a diferencia de muchos de sus colegas en el mundo académico, se sentía a gusto con el capitalismo de la época y sus grandes desigualdades. Sólo le preocupaba exigir mayor libertad individual. Su obra central, *Folkways*, sigue la evolución del camino recorrido por las costumbres sociales vistas como la encarnación cada vez más eficaz y consistente de las prácticas esenciales de seres humanos movidos por cuatro fuerzas universales que son: el hambre, el instinto sexual, la vanidad y el miedo. Las costumbres y hábitos que prevalecen en la sociedad moderna serían aquellas que los hombres fueron seleccionando por "prueba, error, accidente y suerte" como las más ventajosas para la vida colectiva. Su evolución habría sido un proceso muy complejo pues éstas debieron conjugar la eficacia en su ámbito específico de acción, con la eficacia para combinarse con el resto de las costumbres que expresaban otras necesidades de la praxis social. A lo largo de la historia, las costumbres se habrían desarrollado de manera inconsciente, siguiendo su propia lógica funcional (las costumbres satisfacen necesidades, sirven a motivos poderosos, logran un balance entre pena y placer y logran ventajas prácticas): de ahí se deriva, según Sumner, su validez y, finalmente, la autoridad que ejercen sobre la sociedad.

Sumner se acerca al tema de la estructura social desde dos ópticas que arrojan consecuencias diferentes para la potencial comprensión del tema de la pobreza. Una se refiere a la existencia de sub-grupos que se perciben cada uno de ellos como el grupo interno o intragrupo (*in-group*) con relación a los grupos circundantes a los cuales ve como asociaciones externas o extragrupos (*out-groups*). Cada grupo es marcadamente etnocéntrico y desarrolla un sistema de lealtades y hábitos compartidos que explica los mecanismos primigenios de integración social. Esta concepción se transformó en lo que Merton (1980) llamó la Teoría del Grupo de Referencia y cuya aplicación en el estudio de la pobreza dio sus mejores resultados posteriormente en *Privación relativa y justicia social*, de Runciman (1966).

El segundo sistema de estratificación propuesto por Sumner, es el de clases sociales. Pero no se refiere el autor a las clases según su posición socioeconómica, sino según el rango de habilidades que las caracteriza. En un planteamiento retomado actualmente por Murray y Herrnstein (el cual trataremos más adelante), Sumner sostiene que en toda población existen individuos muy hábiles que se ubican en el tope de la estructura social (los "genios y los talentosos"), luego encontramos a personas con habilidad promedio, que forman la "masa mediocre". Por último, tenemos individuos que se ubican al final de la escala tales como los obreros poco calificados, los incapacitados (física y mentalmente) y finalmente, los delincuentes. Es de observar que, dentro de esta concepción siempre habrá un determinado grupo de individuos que por su incapacidad para asimilar y adherirse a las costumbres, se transforma en una carga para la sociedad.

También plantea que las jerarquías sociales son inevitables (han demostrado su funcionalidad en los folkways) y rinden beneficios. El argumento es que la desigualdad es el fundamento de la civilización porque ésta requiere para avanzar de una nítida división del trabajo y de funciones acordes con un grado creciente de complejidad estructural. En efecto, dice Sumner, la igualdad total sólo produciría bandas primitivas de hombres incapaces de crear una verdadera civilización. En cuanto a las reformas sociales, Sumner sostiene que éstas son contrarias al espíritu social desarrollado a lo largo del tiempo y que la sociedad contemporánea fundada en contratos en oposición a la sociedad tradicional basada en las costumbres, representa una amenaza para la estabilidad de los folkways y en consecuencia para la integración social. Vale decir que esta conceptualización de la desigualdad ha ganado mucha aceptación en la actualidad. Ella ha sido desarrollada y refinada en los años ochenta y noventa por un número creciente de científicos que sostienen que la desigualdad social es un hecho natural fundado en la genética y que como tal resulta ocioso invertir tiempo y dinero con los menos dotados intelectualmente.

Mientras tratamos el pensamiento sociológico clásico en los EE.UU., resulta importante destacar algunas contribuciones del economista histórico y antropológico T. Veblen, que resultaron de importancia en el estudio de la pobreza.

Como se había señalado en la Introducción, Veblen (Mills,1960) estudió esencialmente los hábitos de vida y consumo de los grupos económicamente poderosos que nacieron de la llamada edad del oropel,¹⁰ pero el autor también señala que el capitalismo, no obstante su propensión al desperdicio, habría mejorado las condiciones de vida de las grandes mayorías trayendo consigo un proceso de *embourgesimont* y convirtiendo la pobreza en un síndrome psico-social de naturaleza relativa. El descontento entre los individuos que viven en el capitalismo estaría enraizado, según Veblen, en su percepción de la creciente cantidad de bienes materiales poseídos por los más ricos, lo cual los haría sentir "cada vez más relativamente pobres." Esta concepción del *embourgesimont* ha servido como punto de partida para muchos estudios y teorizaciones sociológicas sobre las clases trabajadoras, sus estilos de vida y orientaciones ideológicas. En Inglaterra, el concepto fue negado en sus implicaciones políticas en los años sesenta al descubrirse que aun los trabajadores que reciben altas remuneraciones no asimilan los valores y estilos de vida de las clases medias (Goldthorpe, 1968). En Francia, sin embargo, sirvió para explicar el fracaso de la revuelta de mayo de 1968.

4. La pobreza en la sociología norteamericana de la primera mitad del siglo XX

Dice Shils (1961), que a lo largo de los años veinte y treinta, la sociología norteamericana y en especial, la investigación empírica se ocuparon esencialmente del tema de la pobreza. Esto ocurrió como consecuencia de las migraciones internas y externas que se sucedieron en ese país durante el período y que dieron lugar al crecimiento de grandes ciudades afectadas por el racismo y la miseria. No obstante, una lectura pausada de los trabajos principales de la época nos señala que, el interés de los investigadores no recayó realmente sobre la descripción de la pobreza como tal, ni sobre el problema de la desigualdad social, sino sobre las manifestaciones anómicas en el comportamiento individual y colectivo de los grupos económica y socialmente segregados.

Podría decirse, incluso, que los sociólogos norteamericanos de la época siguieron en su trabajo la propensión de Simmel a relacionar ideas aparentemente desconectadas y, sobre todo, a no considerar los problemas sociales en sí mismos, sino como plataformas sobre las cuales ejecutar complejos ejercicios analíticos.

Siguiendo la misma ruta de la abstracción, otros sociólogos se dedicaron a describir los procesos de encadenamiento de conductas disfuncionales. Se trataba de distinguir entre anomias que nacían de una misma causa central, de

¹⁰ Una descripción de esta época puede verse en Degler et al (1984) *Historia de los Estados Unidos* Limusa. México.

áquellas que se explicaban unas en función de otras. De hecho, un gran esfuerzo de estos sociólogos se orientó a la tarea de buscar definiciones adecuadas para conceptos como desviación y desorganización social, generándose así un campo teórico de primer orden (Cohen, 1960). El tema del conflicto social también fue fundamental para estos sociólogos. En efecto, desde comienzos del presente siglo, el citado tema había alcanzado tanta notoriedad entre la comunidad sociológica que constituyó el punto central de la sesión de la American Sociological Society correspondiente a 1907. Carver dijo a este respecto en la lección inaugural que,

Puede haber muchos casos en que haya una completa armonía de intereses pero esto no origina problemas y por consiguiente no necesitamos ocuparnos de ello.¹¹

Todavía en 1930, el conflicto social ocupaba un lugar muy relevante en la sociología norteamericana y volvió a aparecer como el tema central en las sesiones de la American Sociological Society correspondientes a ese año. Es de observar, que dentro de la tradición evolucionista que aun privaba en los EE.UU., se le asignaba al conflicto un papel positivo en el proceso de desarrollo social, excepto aquel que contenía rasgos destructores de la matriz social que requería reformas de fondo para ajustarlas a las características estructurales prevalecientes en la sociedad.

Dado el tipo de análisis que prevaleció en la época, no es de extrañar que los pobres fueran objeto de atención casi exclusivamente en virtud de la amenaza que representaban para la integración social. La explicación a este hecho no radica solamente en la tradición teórica —de naturaleza estructural funcional—, que heredó la llamada Escuela de Chicago,¹² sino también y muy determinante en razón de los orígenes rurales de muchos de los primeros sociólogos norteamericanos que, vieron la ciudad como asiento natural para el desarrollo de los vicios y otros problemas sociales. Entonces surgen clásicos como *Street Corner Society*¹³ y *The Gang*,¹⁴ los cuales abordaron la conducta irregular (orientada hacia diversas formas de criminalidad) de adolescentes que viven en zonas afectadas por la pobreza, el desempleo y la segregación. Ambos textos se acercan a los grupos estudiados reconociendo en ellos la existencia de una

¹¹ Citado en Coser (1961). Un corolario de esta perspectiva es que si los pobres mostrasen un "buen comportamiento" no valdría la pena hacerlos objeto de estudio de la sociología.

¹² El Departamento de Sociología de la Universidad de Chicago fue creado en 1893. Entre 1915 y 1940 fue considerado como el principal centro para el entrenamiento sociológico en los EE.UU.

¹³ Whyte, F.W. *Street Corner Society* University of Chicago Press. 1993. La reedición del texto coincide con el renovado interés por los estudios empíricos sobre la pobreza.

¹⁴ Thrasher, F. *The Gang*. University of Chicago Press. Ver también "Social patterns and the gang" en Parsons, T. et al. (comps) *Theories of Society*. The Free Press. 1961.

estructura social alterna que suple la estructura social formal que les es negada por los grupos dominantes, y que da sentido y ordena sus acciones.¹⁵ También salió a la luz en 1937 el análisis de K. Davis sobre la prostitución,¹⁶ que lejos de ocuparse de la pobreza como agente causal de esta categoría de conducta desviada, se ocupa de comprenderla como una respuesta a las mismas presiones que empujan hacia conductas aceptadas e incluso aplaudidas por el grueso de la sociedad. Con esto Davis se mantuvo fiel al precepto fundamental de la sociología de la anomía según el cual hay que descartar la idea de que lo anormal, lo patológico, lo deplorable está asociado mecánicamente a ciertos tipos sociales.

La época en cuestión es también la de Robert Park. Figura resaltante de la Escuela de Chicago, propone el concepto de hombre marginal (Park, 1961) que en el contexto de la sociología norteamericana está referido a quienes quedan atrapados en el cruce de dos o más culturas, usualmente irreductibles entre sí. A partir de este concepto de marginalidad —tan diferente al que produjo la sociología latinoamericana en los años setenta—, Park apuntó al caso de los migrantes europeos que quedaron culturalmente aislados en las ciudades norteamericanas, a los hijos de padres pertenecientes a culturas diferentes y la brecha cultural que surgía entre padres migrantes aferrados a la cultura tradicional e hijos que absorben elementos de la cultura receptora. Además del tema del desarraigo y en conexión con éste, Park se ocupó también del problema del conflicto social. Absorbiendo la fuerte tradición evolucionista que predominó en los EE.UU. hasta Parsons, Park asignó una función ambivalente al conflicto: por un lado era una manifestación de desajustes individuales o grupales, mientras que por el otro tendía a provocar una integración, y una superordenación y subordinación de los grupos en conflicto.

De la Escuela de Chicago salen una gran cantidad de estudios relativos a fenómenos asociados a la gran ciudad. De una forma u otra, todos tocaban las conductas disfuncionales en el barrio y en el gueto como la delincuencia juvenil, el crimen, el juego, la prostitución y otros.¹⁷ Entre sus herederos se cuentan un grupo de sociólogos que alcanzaron gran repercusión en los años sesenta y que se encargaron de estudiar, haciendo uso de metodologías similares a la de sus maestros, las nuevas formas de desviación social que aparecían en el horizonte por esos años, especialmente aquéllas relativas al rechazo, por parte de los hijos de las clases medias a la cultura utilitaria predominante en ese país. El roman-

¹⁵ El aislamiento de estos grupos da lugar a una estructura social *sui generis* que contiene su propio proceso de socialización, sus propias normas morales, sus propios controles y castigos.

¹⁶ El artículo original de Davis apareció en la Revista Americana de Sociología, Vol.2. en 1937. Ver Cohen (1960).

¹⁷ Los nombres de E. Burgess, N. Anderson, H. Zorbaugh, C. Shaw D. McKenzie, están todos ligados a la Escuela de Chicago e hicieron aportes importantes al estudio de la conducta desviada en el medio urbano.

ticismo psicodélico (que creó nuevos tipos sociales como los *acid-heads*, los hippies, los *drop-outs*, los *swingers*, los *beats* y otros) como llama Gouldner (1979) este tipo de nueva desviación constituyó, en efecto, uno de los objetos de interés de estos sociólogos liderizados por Goffman, Garfinkel, Cicourel, Becker, Sudnow y otros. Esta corriente se acercó al desconcertante fenómeno del desencanto de los jóvenes con la sociedad opulenta y muy particularmente con la inadecuada socialización de éstos en la cultura del *Sueño Americano*. Pero el foco de la nueva sociología que florece en los campus de California¹⁸ estaba lejos de apartarse por completo del tradicional interés de la Escuela de Chicago en las manifestaciones más tradicionales de disfuncionalidad entre las clases bajas, como la criminalidad. Gouldner sostiene que, este nuevo enfoque del sub-mundo de "los guetos del lumpenproletariado semejante al estilo de la *Opera de Tres Centavos* representa la contrapartida del análisis funcional de la anomía: una suerte de sociología disfuncional que hace de los desviados personajes por quienes se puede sentir cierta atracción y simpatía.¹⁹ Esta concepción de los sociólogos de la revuelta contra el objetivismo, es criticada por Gouldner en los siguientes términos:

Para ellos, el mundo del hampa se ha convertido en el equivalente de las identificaciones proletarias de algunos intelectuales durante la década de 1930. Pero no solo lo estudian, sino que en cierto modo hablan en su nombre, al afirmar la autenticidad de su estilo de vida... A título de ejemplo, el sutil estudio de Goffman *Cooling Out the Mark* parte de un examen de la estrategia de las estafas basadas en la confianza que la víctima deposita en el estafador. En dichas estratagemas, señala Goffman, después que la víctima ha caído, uno de los estafadores permanece con ella para enfriarla y tratar de persuadirla de que acepte su situación en lugar de acudir a la policía... Se insinúa la conclusión de que puede considerarse al mundo entero como un conjunto de víctimas y victimarios, y que, en último análisis, somos todos víctimas a quienes se debe tranquilizar... Se trata, al parecer, de una metafísica del mundo del hampa en la cual la sociedad convencional es vista desde la perspectiva de un grupo ajeno a sus propias estructuras sociales respetables.

Este grupo de Chicago se encuentra cómodo en el mundo del hip, Norman Mailer, los drogadictos, los músicos de jazz, los conductores de

¹⁸ Un recuento de este surgimiento y su enfrentamiento con el funcionalismo en Coulon (1988) *La etnometodología*. Ediciones Cátedra Madrid.

¹⁹ Gouldner acepta que el enfoque de las nuevas corrientes es antagónico al de Parsons, mas advierte que ambos corrientes se interesan por el orden y la estabilidad social. Para Garfinkel, dice, "lo que cohesionaba el mundo social no es una moralidad con un matiz sagrado, sino una densa estructura colectiva de entendimientos tácitos referentes a los asuntos más mundanos y triviales, entendimientos a los cuales, si se los advierte, no suele, atribuirse ninguna importancia especial..." (Gouldner, 1989, 359).

taxis, las prostitutas, la gente noctámbula, los vagabundos y jugadores: el mundo frío. Esta corriente de trabajos no puede ser apreciada de manera cabal en términos de las categorías empleadas convencionalmente en el análisis sociológico. También debe ser juzgada desde el punto de vista del crítico literario, como un estilo o género, y en particular, como una especie de romanticismo naturalista, expresión a la que en modo alguno le asigno un carácter peyorativo. Esto es, se trata de una tendencia que prefiere lo extraño a lo familiar, el detalle etnográfico vívido a la monótona taxonomía, la expresividad sensorial al análisis insulso, la observación naturalista a los cuestionarios formales, el punto de vista del hip que permanece al margen de la sociedad al de los individuos convencionalistas y anticuados (Gouldner, 1969, 242 - 243).

No señala Gouldner en su ácido análisis de estas tendencias, cuáles son aquellas categorías convencionales con las se podría realizar un acercamiento a este tipo de conductas, más familiares de lo que él supone. Podríamos adelantar, entonces, que se refiere a los modelos de conducta desviada de la sociología estructural-funcional, pero al observar que ésta también es objeto de una severa crítica en *La crisis de la sociología occidental*, quedamos en la oscuridad con referente a cuál es su postura concreta en relación a lo que llama el submundo y si vale la pena someterlo a estudio.

5. La pobreza en la sociedad de la abundancia

La preocupación por el conflicto social originado en las grandes metrópolis declinó en los EE.UU. hacia finales de los años cuarenta cuando, además, aparecen temas alternos de estudio para la sociología como las relaciones industriales, la comunicación de masas y las relaciones raciales. También pasan a primer plano, los estudios sobre consenso social, la burocracia, los movimientos sociales y la conducta electoral (Merton, 1960; Lipset, 1960). Por su parte, el interés por las manifestaciones anómicas de la pobreza, se suplanta progresivamente por los problemas derivados de la sociedad de la abundancia y con ellos, los problemas de las clases medias.

En efecto, la inquietud que la sociología mostró en los años anteriores por las disfunciones asociadas a los pobres y segregados, va a ser reemplazada por las disfunciones creadas por el nuevo mundo de la afluencia económica. En este desplazamiento, los grupos menos privilegiados van cediendo su lugar como objetos privilegiados de estudio de la sociología, que ahora se vuelca al estudio de las nuevas clases medias, sus patrones de recreación y de consumo.

La certeza de que había cristalizado la última etapa del crecimiento económico —la era de consumo masivo según Rostow— produjo algunos textos que marcan pauta en la definición de las temáticas que predominan para la época. Entre ellos *La sociedad afluente* de Galbraith (1958), en cuyo primer capítulo se argumenta que el dilema propio del hombre moderno con respecto al hombre

de períodos anteriores, es la variedad de males que puede imaginar en función de su relativa liberación del reino del trabajo y la necesidad, y en consecuencia la poca certeza que tiene sobre cómo remediarlos. Galbraith sostiene que, la pobreza que ha marcado la condición de vida de la mayoría de los hombres a lo largo de toda la historia, también ha marcado los modos del pensamiento social y económico. Esto, dice, dificulta la posibilidad de entender a plenitud los problemas de la sociedad afluyente, amenazando su propia existencia. Su obra se orienta, entonces, a desmontar este pensamiento anclado en la antigüedad repensando los criterios con los que se juzga la desigualdad y la pobreza. Argumentado sobre la base del alto crecimiento económico experimentado en los EE.UU., se aventura a decir que, el tema de la desigualdad ya no es tan importante en la sociedad opulenta. Apunta al hecho de que a partir de 1945, no se ha hecho ningún esfuerzo serio en ese país por alterar la distribución del ingreso y que el liberalismo americano ha abandonado el asunto casi por completo. Las voces que más se oyen son precisamente las que claman contra la elevación de los impuestos y la ampliación del patrimonio imponible. A más de esto, el poder de los grandes monopolios habría disminuido frente al poder del Estado y ello, a su vez, funcionó para limar el antagonismo del público hacia las familias de gran riqueza y los propietarios de las grandes compañías que a fines del siglo XIX y comienzos del XX, se habían constituido en dueños del país.

El mundo ricardiano, expone Galbraith, ha entrado en crisis. Ahora el trabajador puede esperar que las mejoras en la producción se traduzcan directamente en mejoras al salario. Ello significa que, en los países avanzados, la productividad actúa como alternativa eficaz a la redistribución, limitando el ámbito de consideración sobre la desigualdad social.

Por su lado, la pobreza habría asumido una nueva forma en esta sociedad de la abundancia. Siguiendo los pasos de Veblen, Galbraith sostiene que en la sociedad afluyente mucha de la pobreza es relativa, es decir: no está asociada a la insatisfacción de necesidades básicas como la alimentación, la vivienda y el vestido, sino a la diferencia entre los ingresos promedios de una comunidad y el ingreso de un individuo que se sitúa por debajo de aquellos.

La pobreza en la afluencia puede clasificarse, a criterio de Galbraith, en dos grandes categorías.

- La pobreza de casos (*case poverty*) es aquella que se encuentra en toda comunidad urbana o rural y se enraíza en fallas de individuos afectados por una salud pobre, deficiencias mentales o la inhabilidad para ajustarse a la forma moderna de vida.
- La pobreza insular. Esta afecta ciertas áreas relativamente aisladas donde los miembros de pequeñas comunidades, son todos pobres. La explicación de este fenómeno radica en el tradicionalismo de los habitantes que

frena el deseo de moverse hacia zonas más ricas en oportunidades y empleos.

Otra característica de la nueva pobreza, es que su focalización hace prácticamente imposible la articulación política de los grupos afectados. El remedio para esta pobreza debe venir, entonces, desde arriba a través de una intervención estatal que ataque las causas del fenómeno y rompa su ciclo de autopropagación. También se requeriría de programas destinados a demoler las deterioradas viviendas de los guetos y programas masivos de construcción de vivienda popular para permitir a los moradores desarrollar una perspectiva más positiva de la vida social y lo que ésta tiene que ofrecer.

En los años sesenta va fortaleciéndose la noción de que los problemas principales del futuro, no se asociarán a la pobreza sino a la desorientación que las nuevas pautas de vida caracterizadas por el consumo y el ocio causarán en los individuos. Otro problema importante que surge en la literatura, es el de la preservación del medio ambiente en sociedades destinadas a elevar continuamente sus niveles de productividad (Mchale, 1969). Pero la pregunta clave que muchos pensadores sociales se hacen es, cómo habrá de lograrse un sentido de integración o de comunidad en una sociedad donde la producción ilimitada de bienes y la lucha individual por adquirirlos se convierte en eje de la vida para grandes sectores de la población.²⁰

También existe la certeza de que en la nueva sociedad, la pobreza asumirá una forma individual. Es decir, los pobres serán lo que Kahn y Wiener (1967) llamaron pobres voluntarios. Estos reducidos grupos insistirán en vivir con lo mínimo porque permanecerán víctima de la cultura de la pobreza y sus perspectivas de corto plazo como: vivir al día y satisfacer placeres inmediatos. También quedarán en pobreza quienes son víctimas del alcoholismo, de las drogas, de las enfermedades mentales, o quienes desarrollan conscientemente formas marginales de personalidad. Los autores argumentan que, en la opulencia, los pobres desplegarán mucha hostilidad contra la sociedad haciendo necesario atenderlos con políticas sociales especiales que deberán contar con el respaldo de una mayoría de la población deseosa de vivir en paz. No obstante, a comienzos de los años sesenta, sale a la luz *Challenge to Affluence* de Gunnar Myrdal (1965). Esta visión externa y crítica de la sociedad de la abundancia, apunta a la formación en su seno de la llamada *underclass* (o infraclase);²¹ constituida por hombres afectados por el creciente desempleo tecnológico, para quienes son nulas las posibilidades de movilidad social, así como el disfrute de las ventajas asociadas al sueño americano, abiertas sólo a quienes tienen trabajo calificado y estable. Según Myrdal, esta infraclase o clase de "proscritos" se convierte,

²⁰ En cuanto al polo del consumo, la obra más notable de la época fue Packard.V. (1962).

²¹ La subclase, dice Myrdal, representa el reto más grande para la sobrevivencia de la democracia en los EE.UU.

prácticamente, en una casta intocable, pues, tanto sus miembros como sus descendientes, se ven atrapados sin remedio en el fondo de una sociedad que los desprecia.

Khan y Wiener tienen también algo que decir con respecto al futuro del sistema económico mundial. Plantean que seguirán predominando las grandes disparidades en el desarrollo económico entre las naciones. Las élites de los países subdesarrollados, dicen, esperan grandes resultados de sus programas de modernización que no se verán cumplidos,²² creando un sentido de fracaso que a su vez podría reflejarse en mayor estancamiento y regresiones de diverso orden.

La significación social del fenómeno de la abundancia fue estudiada también por Riesman. En *¿Abundancia para que?* (1964), señala que la crisis de los EE.UU. no es económica, sino de vigencia de actitudes poco favorables a la existencia pacífica en un mundo moderno y rico, o como él lo llama desde 1958, un mundo posindustrial. Al igual que Galbraith, Riesman parte del supuesto de que gran parte del pensamiento social está anclado en la escasez. Sin embargo, el énfasis de su análisis recae en los nuevos patrones de vida social que vienen con la opulencia: el nacimiento y desarrollo de los suburbios, las nuevas formas de distribución del estatus, las actitudes políticas de la nueva clase media y sus estilos de recreación. En sus breves comentarios sobre la distribución de la riqueza, Riesman argumenta que, siempre existirán suburbios diferentes a los que sirven de modelo para la vida de las clases medias: serán aquellos habitados por trabajadores que no poseen aspiraciones de movilidad social, ni mucho interés por la participación en la vida colectiva. Pero es en *La Muchedumbre solitaria*, (1962) donde Riesman explora a profundidad las implicaciones sociológicas de la abundancia. Su tesis central es que el crecimiento de la riqueza y el advenimiento de la producción masiva, combinados con la estabilización del crecimiento poblacional —consecuencia en parte del freno impuesto a la inmigración europea—, habrían cambiado el carácter social de los norteamericanos. De hombres dirigidos hacia sí mismos (*inner-directed*) que se caracterizaron por su individualismo, ambición, confianza en sí mismos y dedicación al trabajo, se habría formado un tipo nuevo de hombre, dirigido hacia otros (*other-directed*) más preocupado por el mundo del esparcimiento y del ocio que por el trabajo. La reducción de la jornada laboral y la ampliación de la riqueza, dice Riesman, generaron un individuo con metas de corto plazo y ambiciones limitadas, que busca ansioso la aprobación de los otros. Pero más importante aún, forjaron un hombre que en la nueva sociedad de masas inspecciona a su alrededor, muchas veces sin encontrarlos, modelos para formar su propia identidad. En esta búsqueda se vería asistido por la creciente expansión de los medios de comunicación masiva que ponen a su disposición un extenso inventario de tipos, modas, estilos sociales a los cuales aspirar. También contaría con la industria del *self*

²² No dicen Kahn y Wiener porqué habrán de fracasar estos programas de modernización.

help que distribuye libros, revistas y otras publicaciones sobre cómo vivir en la sociedad moderna. El hombre dirigido a otros, liberado de las necesidades materiales más urgentes, convierte el ocio en algo que requiere de mucho trabajo para ser disfrutado a plenitud. Surgen entonces, nuevas y cada vez más sofisticadas formas de entretenimiento y consumo con las cuales va enfrentando el aburrimiento y la apatía que siempre lo amenazan.

Según Riesman, la superación de la pobreza y de la explotación es el problema principal de los países en vías de desarrollo. Por el contrario, en la sociedad sobredesarrollada, los problemas centrales conciernen la frustración y la anomía que afectan a individuos incapaces de advertir causas y principios con los cuales comprometerse. La armonía y la estática serían los rasgos fundamentales de la nueva sociedad de la abundancia. En ella predomina el conformismo y la ausencia de ideas novedosas, al igual que parece la utopía porque ella ha recorrido ya, el camino de la autorrealización.

El acento puesto en el estudio de las clases medias es muy visible aun en quién fuera descrito como el sociólogo norteamericano más radical de los años cincuenta y sesenta. En efecto, no hace falta esforzarse mucho para apreciar en las obras de Mills (1951, 1961). la centralidad que obtiene esta clase y de la estrecha relación que por intermedio de su profesionalización, establece con el Estado Benefactor . Igualmente mostró gran interés por el fenómeno de la sociedad de masas y el surgimiento de nuevas formas ocultas de dominación dentro de ésta.

Mills tenía pocas esperanzas de que la clase obrera de su país reaccionara en contra de las desigualdades de poder y riqueza que había denunciado en algunas de sus obras . En la *Elite de poder* (1957), por ejemplo, demostró como, en una sociedad democrática y avanzada, las élites se asocian de diversas maneras y con mucha regularidad para llegar a acuerdos de control político, así como para reclutar sus miembros de una clase social en particular. Mills sabía que la clase trabajadora de su país no era revolucionaria, pues la elevación del nivel de vida y la ampliación de la base impositiva en los países capitalistas desarrollados habrían eliminado los motivos tradicionales que justificaban la lucha de clases del siglo XIX. Tal como lo expone Casanova en su ensayo sobre Mills:

No podía (Mills) dirigirse hacia un proletariado empobrecido ni hacia un pueblo hambriento, ni creer que la opinión de Marx de que el proletariado era la fuerza de la historia fuera aplicable a los Estados Unidos de 1960; tampoco creyó en el apoyo de los dirigentes del Tercer Mundo. Su pueblo era rico, superdesarrollado, opuesto al cambio. Pero no desesperó; buscó ayuda allí donde pudiera hallarla, entre los estudiantes, profesores, intelectuales científicos, el clero y todos lo que representaban lo que hay de decente y moral en los EE.UU. En términos políticos era una fuerza pequeña y lo sabía. El suyo era un país de grupos de *white co-*

llars, de trabajadores conformistas, de masas; le faltaba el poderoso instrumento capaz de producir el cambio de una economía agresiva hacia una política de desarrollo; los recursos humanos con que contaba eran reducidos; el momento no había llegado y Mills se había percatado de ello (Horowitz, 1969, 91).

La convicción de Mills acerca de la alienación de las masas trabajadoras en los Estados Unidos y su tesis acerca del creciente conservadurismo del liderazgo sindical, lo llevaron a interesarse por las experiencias revolucionarias de otros países y muy especialmente por el caso de Cuba. Contagiado por el entusiasmo que suscitó la revolución cubana en círculos intelectuales liberales y de izquierda en el continente Americano, viajó a la isla en 1960. Allí se entrevista con líderes de la revolución, universitarios, soldados, y campesinos, para ofrecer una versión amigable de los acontecimientos que ocurren y contrarrestar la imagen distorsionada que de la revolución y sus objetivos, presentaban los medios de comunicación social en su país. A lo largo de *Escucha Yankee*, (Mills, 1960) corre un tema articulador y es el rechazo de los protagonistas de la revolución y del pueblo cubano a la larga vinculación imperialista que prevaleció entre Cuba y los Estados Unidos y que sólo habría dejado graves problemas para la Isla y sus habitantes. *Do it Yourself Economics*, es el capítulo más revelador del citado texto para entender el fracaso de lo que la sociología del desarrollo llamó el difusionismo. Mills describe los daños sufridos por la economía cubana en su contacto con los capitales foráneos y aplaude la estrategia seguida por la revolución de expropiar la riqueza privada, diversificar la producción, fortalecer el mercado internacional e industrializar la isla primero con empresas livianas, dejando para luego el desarrollo de la industria pesada.

Sería erróneo pensar que, el foco en las clases medias se desvaneció en las investigaciones de los herederos de la Escuela de Chicago. En efecto, además de estudiar los disfuncionales, las corrientes que van a integrar el paradigma del individualismo metodológico, volcaron su atención en los años sesenta hacia la vida cotidiana de individuos atrapados en contextos organizacionales, como las grandes burocracias. Para los etnometodólogos lo digno de estudio no fue la recreación de las clases medias, sino las estrategias simbólicas y métodos a que éstas recurren para lograr su adaptación a ese complejo medio de intercambio social. Lugar principal ocuparon las organizaciones donde las relaciones de poder son marcadamente asimétricas: la prisión, el hospital, la fábrica, la escuela y otras.

La disposición de Goffman y sus discípulos a escrutar en detalle estos ambientes, es comentada por Gouldner en los siguientes términos:

El modelo teatral refleja un nuevo mundo donde un estrato de la clase media ha dejado de creer que trabajar con ahínco sirve de algo, o que el éxito depende de la aplicación diligente. Hay en este nuevo mundo un agudo sentido de la irracionalidad existente en la relación entre la contri-

bución real y la reputación social. En esta nueva economía terciaria donde los servicios proliferan, los hombres producen cada vez más desempeños en lugar de cosas. Además, los desempeños y productos que elaboran suelen diferenciarse sólo marginalmente; lo único que permite individualizarlos es su aspecto. En esta nueva economía, pues, la mera apariencia adquiere especial importancia... La de Goffman es una teoría social que atrae a quienes actúan dentro de burocracias enormes o deben tratar con tales organismos, dotados de un tremendo impulso propio y poco accesibles a influencias individuales. Así Goffman no se refiere a cómo tratan los hombres de modificar la estructura de esas organizaciones o de otros sistemas sociales, sino a cómo pueden adaptarse a ellas y dentro de ellas... Su teoría de las instituciones totales transmite con claridad esta sensación del impacto abrumador de las organizaciones sobre las personas, cuya individualidad aparece protegida principalmente por la astucia... En las modernas organizaciones en gran escala los individuos se toman cada vez más fácilmente intercambiables, lo cual deteriora su sensación de valía y potencia. Como su influencia sobre la organización total es escasa se dedican a manejar impresiones procurando ser notados y diferenciados entre los demás... Esta nueva clase media no es un estrato social que, protegido por medios propios e independiente de los demás pueda decir: ¡Qué piensen lo que quieran! El nuevo mundo burgués del manejo de las impresiones está habitado por hombres ansiosos y dirigidos por los demás que, con las manos sudorosas, viven en el temor constante de que éstos los denuncien o de traicionarse por descuido (Gouldner, 1979, 350-351).

A finales de los años sesenta, resurge entre algunos sociólogos norteamericanos el interés por el tema de la pobreza, Miller (Horowitz, 1969) argumenta que en esa época se comienza a percibir que, este fenómeno no sólo afecta a grupos aislados o focalizados, sino que amplios conglomerados humanos son víctima del desempleo, de ocupaciones mal pagadas en el nuevo sector de los servicios y de pésimas condiciones habitacionales. Algo que resalta en estas investigaciones es el carácter racial de la pobreza. A partir de entonces se habla en círculos críticos de un desplazamiento del país hacia una economía dual: una parte de ella muy exitosa, capaz de brindar elevados niveles de vida y empleos estables, también llamada Economía Blanca. Otra, llamada Economía del Matorral (o *Bush Economy*) que sólo ofrece empleos inferiores e inestables para individuos con baja capacitación por lo general son ocupados por afroamericanos, mexicanos y portorriqueños.

Miller se refiere a este redescubrimiento de la pobreza en los siguientes términos:

Unos años atrás, se prestaba poca atención a la pobreza y a los pobres. Era corriente suponer que la pobreza estaba desapareciendo con ritmo veloz en la sociedad opulenta y que eran relativamente pocos los

afectados por ella. Parecía, en verdad, que pensar en los pobres era como manifestarse por una compulsión a la repetición, una incapacidad de superar el trauma de la década de 1930, a pesar de la prosperidad y bienestar que advinieron luego. Se creía que la gran mejora del nivel de vida había eliminado los vestigios de la pobreza, excepto en un núcleo resistente.

Pero un cúmulo de obras aparecidas en los últimos tiempos han trastocado este cuadro complaciente de los Estados Unidos... La cortina de los ingresos que separaba a los americanos pudientes de los no pudientes se ha corrido, y ya no podemos afirmar que la pobreza afecta a pocos, que está desapareciendo y que es mucho menos ruinosa que antaño. Las tendencias actuales de la vida social tampoco son motivo de optimismo (Horowitz, 1969, 63).

El criterio que guía a Miller para definir la pobreza es esencialmente el ingreso. Cita la estimación ofrecida por J. Lampman quien, partiendo de un ingreso de \$ 2.500,00 anuales para una familia de cuatro personas, calcula en 16% la pobreza en el país. También cita a Keyserling quien partiendo de un ingreso familiar de \$ 4.000,00 anuales argumenta que el 25% de la población vive en pobreza. Estas familias serían preponderantemente negras y estarían residenciadas bien en ciudades pequeñas afectadas por la declinación de la industria local o bien en grandes ciudades donde la modernización tecnológica es causa de mucho desempleo. La situación de las ciudades industriales se habría vuelto muy comprometida por cuanto éstas recibieron por largo tiempo miles de personas que escaparon de las zonas rurales en busca de mejores oportunidades y al no encontrarlas se establecieron en los barrios bajos y guetos de las grandes ciudades, uniéndose a la población residual de la tercera generación de inmigrantes europeos y a los demás pobres de las metrópolis.

La evaluación que Miller hace del Estado Benefactor se resume en siete puntos principales:

- Existen fallas e insuficiencias muy marcadas en la provisión de los servicios sociales y poca construcción de vivienda popular.
- Muchos beneficios sociales se canalizan finalmente hacia las clases medias.
- El Estado Benefactor se ha burocratizado. Gran parte de su acción concierne los mecanismos formales internos y no la atención eficaz a sus clientes.
- El personal que maneja los servicios sociales no está debidamente entrenado para atender a los pobres.

- Gran parte de los recursos para la atención a los pobres va a dar a fundaciones privadas que se autoerigen en servidores de la comunidad. Las juntas directivas de dichas organizaciones se perpetúan en sus cargos y sus mecanismos de acción son antidemocráticos.
- Se ha prestado poca atención a la forma de impulsar a los grupos pobres a desarrollar estrategias y acciones para ayudarse a sí mismos.
- El Estado Benefactor se ha convertido en un inmenso mecanismo de control social de los pobres. Su actividad se dirige con más asiduidad a vigilar la conducta (e incluso la vida privada) de éstos con el fin de establecer si están legalmente capacitados para recibir las ayudas.

En sus análisis sobre la pobreza, Miller coloca el énfasis fundamental— tal como lo hizo la Teoría de la Marginalidad latinoamericana—, en los prospectos liberadores de la organización política de los desposeídos. De ahí su predilección por referirse a ellos como la Nueva Clase Trabajadora; concepto que según él mismo:

... se parece más a una red para pescar que a un recipiente sólido; lo prefiero sin embargo, a expresiones como clase inferior, los pobres, el lumpen-proletariado, etc., porque alude a cuestiones económicas y políticas, más que a deficiencias de personalidad. Destaca algunos de los problemas económicos comunes a muchas personas de bajo ingreso en la opulenta nación norteamericana, y plantea la posibilidad de que actúen políticamente, con el fin de hacer algo al respecto. Término menos odioso que los otros, implica que las personas de bajos ingresos están tratando de afirmarse en la vida industrial urbana (Horowitz, 1969, 69).

Sostiene Miller, que si bien resulta difícil articular políticamente a los pobres —especialmente cuando éstos han estado sometidos por mucho tiempo a condiciones adversas—, no deben ser vistos como sujetos pasivos, inertes y apáticos, incapacitados para la acción. En el caso de los EE.UU., dice, la interacción de factores de clase con factores étnicos y de raza, ha promovido cierta solidaridad entre los miembros de la Nueva Clase Trabajadora, la cual logró mediante su organización obtener algunas mejoras en cuanto a salud y educación, y escalar posiciones políticas. Según el autor, el objetivo a perseguir sería el de no extender los servicios sociales, sino impulsar a los pobres a buscar vías para mejorar su condición. Propone la creación de un liderazgo interno en las comunidades pobres, y la sindicalización de los trabajadores de los servicios que reciben bajos salarios. A su vez habría que estrechar las relaciones entre las comunidades pobres y los nuevos sindicatos de modo que puedan compartir experiencias de organización y acción política eficaz.

Las dos próximas secciones de este ensayo se dedican expresamente al tema del resurgimiento de la pobreza en las sociedades "opulentas" y las nuevas formas de representación de la misma.

6. La visión de la pobreza a partir de los ochenta. La sociobiología y el renacimiento del "pobre culpable"

El crecimiento de la pobreza en los países de alto desarrollo industrial, ha creado una honda preocupación entre sus dirigentes políticos, quienes se encuentran desconcertados frente a la gravedad de la crisis social. Algunas estadísticas son muy reveladoras del asunto en cuestión. En Norteamérica, por ejemplo, se ha estimado que 12.000.000 de niños viven cerca o por debajo de la línea de pobreza.²³ En algunas ciudades de ese país, como Miami, la situación es tan grave que un 25 % del total de la población menor de 15 años sufre esta misma condición.²⁴ Por otro lado, existen cerca de 3.000.000 de personas sin hogar (los llamados homeless) (Ropers, 1991). En efecto, el panorama social que muestran muchos centros urbanos en los EE.UU. en los noventa, dista bastante de aquel que prevaleció en los años sesenta: el casco central de ciudades tan contrastantes como New Haven, Nueva York, Los Angeles, Miami y otras, se ve invadido al anochecer por cientos de indigentes que buscan sobras para comer y algún rincón techado donde dormir.

La pobreza que durante los años cincuenta, sesenta y setenta recibió en los países avanzados, el trato de un problema menor que afectaba grupos focalizados de la población, se ha transformado hoy en un problema de dimensiones muy significativas que frecuentemente se ha explicado mediante construcciones abiertamente ideológicas, evitando citar las causas estructurales que subyacen este proceso de empobrecimiento. Una de tales causas estructurales lo es, sin duda, la decreciente participación de los EE.UU. en el mercado mundial. Pero también influye el carácter que ha asumido la economía terciaria en los países adelantados en los últimos quince años. Esta economía viene ofreciendo gran cantidad de empleos en el sector de los servicios, cuyo desempeño no requiere de mucha calificación y cuyas remuneraciones son incuestionablemente inadecuadas. A más de esto, la carrera por mayor competitividad ha llevado a los empresarios norteamericanos y europeos a crear empleos en otras naciones, disminuyendo así las oportunidades de trabajo en su propio país (González, 1999).

La citada expansión de la pobreza ha generado, según Tortosa (1993), una guerra cultural y étnica no declarada, cuyas víctimas son los negros, mestizos y los nuevos migrantes que, cada año engrosan la población de los países avanzados. Dicha guerra, dice el autor, tiene su génesis en el tipo especial de pobreza que engendra el mundo de la opulencia:

²³ Reportaje de WGN, estación televisora de Chicago. EE.UU. 30 de octubre de 1995.

²⁴ Reportaje del *Miami Herald* Miércoles, 13 de diciembre de 1995.

...la pobreza en los países industrializados occidentales... hay que decirlo, es mucho más tolerable que la pobreza en los países pobres en términos de bienestar y subsistencia, aunque no tanto en términos de violencia, alienación e insolidaridad. La pobreza de los países ricos se caracteriza por mayores niveles de criminalidad, adicción, enfermedades mentales, pérdida de sentido, aislamiento, lucha por la existencia inmediata que la de los países pobres que, en cambio, tendrían una pobreza comparativamente peor en términos de fondo, ayudas y subsidios disponibles tanto privados como públicos (Tortosa, 1993, 20).

Sostiene Tortosa que, en algunos países como los EE.UU. la agresión en la guerra cultural comienza con los conceptos empleados para referirse a los pobres, en especial con la amplia y creciente utilización del concepto de infraclase o subclase con que muchos describen los grupos que han quedado en situación de marginación social, entre ellos: los negros, los que no poseen educación formal, los delincuentes, los drogadictos, los habitantes de los guetos, los dependientes de la caridad pública, así como todos aquéllos que no tienen empleo ni posibilidades ciertas de conseguirlo. Este concepto de infraclase, sigue el argumento, ha desplazado casi por completo al de clase o estrato pobre, e incluso al concepto de pauperismo y sugiere la existencia de grupos que viven al margen de la estructura social (ahí residiría justamente su marginalidad). La agresión conceptual tiene además, y esto es lo más importante, consecuencias prácticas, puesto que, como lo sostiene Tortosa (y como lo viene sosteniendo la corriente etnometodológica desde los años setenta), el "etiquetado" de un problema "es muchas veces la parte más importante del mismo y de su posible solución". Es así como la representación de los grupos pobres como una infraclase lleva a verlos como grupos inservibles y totalmente refractarios a la aplicación exitosa de cualquier política social.

A la mencionada representación, se ha añadido otra que refuerza la tesis de la inutilidad de la acción estatal para el alivio de la pobreza. Nos referimos a la del pobre culpable que ha renacido con el pensamiento neoliberal. Esta visión del pobre es típicamente individualista y propone que a) el mercado no puede conllevar en sí mismo procesos de empobrecimiento, y b) que la pobreza se debe a la pereza, la falta de responsabilidad individual o la falta de cultura del logro en quienes la sufren. Este castigo que reciben los "irresponsables" sería bien merecido y no debería esperarse que el Estado responda con más y mejor legislación social. Al contrario, la solución al problema radicaría en la disminución de las ayudas estatales para que los pobres "reaccionen" y salgan de su desventajosa situación.

Algo muy visible en el tratamiento actual de la pobreza es el rechazo a las explicaciones estructurales de la misma. En los años sesenta, se popularizó la idea de que la pobreza que sufría la población afroamericana en los EE.UU. o la que sufrían las minorías étnicas en Europa, era producto del medio ambiente en

que vivían y de su larga historia de sujeción. Bajo esta premisa se gestaron y pusieron en práctica las políticas sociales de la administración Kennedy, que fueron bienvenidas por grandes sectores de la población blanca, excepto entre los bastiones del racismo más recalcitrante (Muller, 1966). La situación actual, como ya lo hemos dicho, es diferente porque triunfa la idea de que no es la opresión blanca la causante de los problemas sociales que enfrentan los negros y otras minoría étnicas, sino que la culpa recae sobre los pobres mismos. Llama la atención la poca consideración que se ha dado en los países avanzados a los cambios acontecidos en sus sistemas de tributación y distribución de la riqueza, que se han vuelto muy regresivos. Tortosa expone que en la época de Reagan, se produjo una reducción significativa de los impuestos pagados por los ricos (el 1% más rico consiguió un ahorro neto del orden del 25%), en tanto que la decila más baja de la población se encontró pagando muchos más impuestos (este estrato debió pagar un 20% más de sus ingresos al fisco). A esto se suma la disminución en el gasto social en ese país: mientras que en 1980, se invertía un 57,10 % del total del gasto público en gasto social, en 1988 dicho porcentaje se había reducido a 52,80%.

En líneas generales se puede decir, que han resucitado las teorías de Spencer y de Sumner acerca del "pobre culpable" (Ryan, 1971), enriqueciendo sus primitivas concepciones con todo lo que actualmente hay disponible en psicología, sociobiología y genética, para demostrar que existen diferencias apreciables de inteligencia, actitudes y hasta de cualidades morales entre los diversos grupos y razas humanas. En efecto, hoy día el racismo y el segregacionismo, cuentan con una larga tradición de estudios que presuntamente demuestran la inferioridad de las razas negras, asiáticas y mestizas, frente a la raza blanca. Esta cadena de desarrollos y pretendidos descubrimientos científicos,²⁵ comienza con Binet en 1905 quien desarrolla las primeras pruebas de inteligencia, pasa por Shockley el premio Nobel que en 1966 propone la esterilización de personas con bajo C.I., por Jensen (1969), quien concluye que las diferencias observadas entre blancos y negros en cuanto al desempeño en pruebas de cociente intelectual, eran genéticas y termina en 1994 con el difundido libro de Murray y Herrnstein *La curva de la campana*, al cual nos referiremos más adelante.

Es de notar que, estas teorías deterministas de la pobreza y lo que pretenden explicar (criminalidad, violencia, desviación sexual y otros desórdenes) han recibido un gran respaldo de los sectores conservadores en los países afectados, en razón de que proveen una excelente justificación para los recortes presupuestarios en áreas claves como salud y educación. Lo que se ha planteado es

²⁵ La crítica de la pretendida fundamentación científica de estos hallazgos la formulan Lewontin, R.C. et al. (1991). Señalan los autores las fallas metodológicas de estos trabajos (muestras, controles, etc.), pero también el manejo errado que hacen de las variables crianza y naturaleza como si fuesen independientes, cuando se ha demostrado que son inseparables.

que, como la pobreza tiene una raíz genética, las políticas sociales destinadas a combatirla siempre resultarán infructuosas. En los Estados Unidos, por ejemplo, se ha atacado virulentamente las inversiones en programas especiales para los negros porque, de entrada, ninguno de éstos podría equiparar a la larga el status social de blancos y negros, que es su principal objetivo. Los negros tendrían dificultades innatas para manejar las abstracciones que dan acceso a una alta remuneración y debería asignárseles, entonces, trabajos más mecánicos tal como lo determinan sus genes. Con respecto al apoyo a las madres pobres, se ha dicho en ese país que, no debe abusarse del apoyo garantizado a sus hijos y se ha propuesto el recorte del subsidio esgrimiendo el argumento de que éste es contrario a los procesos evolutivos de reconstrucción genética y selección natural, que garantizan la máxima adaptación al medio ambiente. También se han expresado críticas severas a la acción afirmativa, es decir: a la política de asignar cupos educacionales y empleos a personas de raza negra y otras minorías, en función de cuotas preestablecidas gubernamentalmente.²⁶

En general, se sostiene que la desigualdad es inevitable y que intentar remediarse por medios sociales (entiéndase artificiales) como lo han hecho los reformistas, los revolucionarios y los liberales del Estado Benefactor, es ir contra la naturaleza. Las diferencias entre los hombres y las colectividades, contrastadas con el trasfondo de los patrones biológicos del comportamiento, que son universales, inevitablemente frustrarán cualquier esfuerzo por reconstruir la sociedad sobre bases más igualitarias.

Por otro lado, estas teorizaciones han permitido a las élites gobernantes legitimar en cierto grado la patente contradicción que en el mundo desarrollado se ha profundizado entre los ideales rectores de libertad y equidad, y las manifestaciones más crudas de desigualdad en la riqueza y el poder que en él pueden reconocerse. Así mismo, el paradigma determinista cumple una función crucial en el control de la violencia y el activismo de ciertos grupos sociales, porque como lo señala Lewontin (1991), para cada militancia hay una explicación biológica apropiadamente confeccionada que la priva de su legitimidad. Esto es particularmente cierto en el caso de los disturbios raciales donde se ha planteado que son el resultado de disfunciones y daños cerebrales irreversibles de quienes liderizan y promueven dichos amotinamientos y no de la situación de segregación que viven los negros en distintas partes del mundo. Se apunta al hecho de que sólo pequeño número de afectados por condiciones socioeconómicas adversas participan de la violencia urbana y que la minoría revoltosa debe ser diagnosticada y su patología tratada como un asunto de salud pública (Mark y Ervin, 1970). De tal forma se medicaliza la protesta social que posee un cimiento político, para despolitizarla.

²⁶ Un análisis del estado actual de la política de Affirmative Action puede verse en Fineman. H. "Race and Rage" *Newsweek* abril 3, 1995.

Los principios de que la desigualdad social es inevitable, de que los negros son intelectualmente inferiores a los blancos y de que es inútil luchar contra la pobreza a través de políticas sociales porque ella se halla programada genéticamente, se han articulado en un reciente libro de Murray y Herrnstein (1994). *La curva de la campana*, retoma la posición spenceriana de que lejos de mejorar la condición de vida de los pobres, las políticas sociales las hacen más graves perjudicando, de paso, a la sociedad en su conjunto. Los autores plantean, como lo hizo Sumner a comienzos de siglo, que la clave para comprender la estructura de clases de los EE.UU. radica en el cociente intelectual de la población. En el tope encontramos una "élite cognitiva" de profesionales, profesores, gerentes y políticos, quienes han llegado a esa posición a través de sistemas altamente selectivos intelectualmente (pruebas, tests, registros académicos, entrevistas, etc.). En el medio encontramos una clase media, que es la mayor parte de la población (unos 125 millones de norteamericanos) cuyo cociente intelectual oscila entre 90 y 110. En el extremo de abajo encontramos unos 62.5 millones habitantes quienes por su bajo cociente intelectual viven en la pobreza. De este número, unos 12.5 millones constituyen la llamada infraclase (a la cual ya nos hemos referido): un estrato formado por individuos afectados por un escaso cociente intelectual quien en función de ese mismo hecho, vive en condiciones de pobreza extrema. Este grupo es aquel que habita en barrios donde predomina la violencia, la drogadicción, los nacimientos ilegítimos, el crimen y demás patologías sociales agudas.

Los autores exponen, en lo que constituye la parte más controversial de la obra, que el cociente intelectual depende del factor racial y no de factores ambientales y que esto explica como en el extremo derecho de la curva de la campana encontremos a los negros (un cuarto de ellos tendría un C.I. de 75, que es la línea del retardo), los latinos y otras minoría étnicas. En atención a estos argumentos señalan que, las políticas sociales para el alivio de la pobreza nunca serán efectivas y por ello deben ser eliminadas. Los grupos pobres no se moverán hacia las clases medias en cantidades suficientes y los subsidios no harán más que favorecer el crecimiento de una subclase sin posibilidades reales de redención. Los autores, sociólogo uno, sicólogo el otro, pintan un escenario apocalíptico del futuro de los Estados Unidos de Norteamérica. Visualizan una sociedad donde la dinámica reproductiva de la subclase (Dysgénesis es el concepto que los autores emplean para describir el hecho de que la gente "idiotas" está naciendo a un ritmo más acelerado que la gente "brillante"), hará decrecer el C.I. de la población un punto cada año. La sociedad del futuro es también para estos deterministas genéticos, una sociedad en la que, por efecto de la inferioridad natural de ciertos grupos, no habrá integración racial, sino más segregación. Ven al Estado de Bienestar convertido en un Estado Custodial (una versión *high-tech* de reservación india) ocupado en controlar las crecientes manifestaciones de violencia de la denominada infraclase. Sería un Estado totalitario con graves problemas para sostener el orden social.

De tanto interés como el libro en sí mismo, es la respuesta que éste ha recibido de la opinión pública y de círculos intelectuales y políticos en los EE.UU. 27. Aunque los argumentos que presenta no son en lo esencial, novedosos, aparecen en un momento signado por un pesimismo que permea muchos estratos e instituciones sociales. El libro recoge este sentimiento, lo envuelve de sistematicidad y lo proyecta con contundencia, proporcionando una explicación "razonable" para las clases dominantes y medias, de cómo su país va cayendo presa de la pobreza y de la violencia que ven manifestarse cotidianamente alrededor suyo.

Por su lado, los políticos conservadores han dado la bienvenida a este tipo de explicación determinista ya que ha ofrecido un fundamento estable para la legitimación de la desigualdad. De hecho, los primeros trabajos de Hermstein (1971) apuntaron a ampliar el principio de la inferioridad genética de los negros postulado por Jensen, a la clase obrera en general, con lo cual deslegitimaba las aspiraciones reivindicativas de éstos, ganando así mucha popularidad en los círculos políticos conservadores. En su más conocida obra previa a *La curva de la campana*, el autor sostiene:

Las clases privilegiadas del pasado probablemente no eran muy superiores biológicamente a los oprimidos, motivo por el que la revolución tenía buenas posibilidades de éxito. Al eliminar las barreras artificiales entre las clases, la sociedad ha estimulado la creación de barreras biológicas. Cuando la gente pueda acceder a su nivel natural en la sociedad, las clases más altas tendrán, por definición, mayor capacidad que las inferiores (Hermstein, 1971, 221).

Es de observar que el término de *infraclasse* ha calado tan hondo en la ciencia social norteamericana, que también es empleado con frecuencia por investigadores comprometidos en la lucha contra la pobreza. La bibliografía reciente contiene dos ejemplos notorios de lo antes dicho. Massey y Denton. (1993) proponen la hipótesis de que la desigualdad racial en los EE.UU. tiene su base en la segregación residencial. Por su lado, Katz (1993) reúne una serie de ensayos que rastrean el nacimiento y desarrollo de la llamada *infraclasse*. Este desarrollo es visto a través de diversos procesos como a) la migración, b) la desindustrialización, c) cambios en políticas de vivienda popular y en patrones de vida familiar y d) estrategias en la política social. Todas las vertientes apuntan, según Katz, a una síntesis que llama *desproletarización* de los pobres, que explica el descenso de estos últimos en la subclase.

La afirmación central del reduccionismo biológico es, que toda la cultura y el comportamiento humano, están codificados en los genes y han evolucionado

²⁷Ver Morganthau. C. " Is it Destiniy? An angry Book Ignites a New Debate Over Race, Intelligence and Class" *Nesweek*. Oct. 2⁷.1994.

mediante la selección natural. El gran atractivo de esta tesis en una época de predominio del pensamiento conservador es que sostiene que si el orden social es producto del genotipo humano, y si el orden actual es adaptativamente óptimo, entonces, no hay aspectos cruciales de la sociedad que puedan ser significativamente modificados.

La pretensión de que la pobreza está determinada biológicamente, no se ha difundido aún en Venezuela. Por el contrario, se ha dedicado un gran esfuerzo a diseminar el concepto de que el combate a la pobreza, que sería un efecto de ajustes macroeconómicos, debe realizarse mediante una batería de nuevas políticas sociales compensatorias que marchan paralelas a la política social tradicional. No obstante, el influyente escritor Arturo Uslar Pietri²⁸ ha expresado recientemente la opinión de que es hora de revisar las políticas sociales en "los países democráticos o pretendidamente democráticos" (suponemos que incluye a Venezuela en una de estas dos categorías) y que esta revisión debe hacerse en oposición al principio de que el Estado debe proteger directamente el "bienestar de los ciudadanos, desde la cuna hasta la tumba, en todos los aspectos de la vida colectiva". El escritor sostiene que, estas políticas desquician el gasto público, crean una clase de subsidiados y pensionados que no tienen interés en salir de esa condición y, peor aún, no reducen la pobreza. También hace suya la opinión del republicano Newt Gingrich, de que "nunca tanta gente ha sufrido tanto en manos de la compasión del Gobierno" y la de que es necesario reformar el Estado de Bienestar porque "lo que estamos haciendo con los pobres de América es inmoral". Es temprano aún para saber qué influencia tendrán estas concepciones en Venezuela, pero no puede descartarse por completo que, a mediano plazo surja una versión vernácula de la culpabilización de la víctima.

7. Resurge el enfoque etnográfico de la pobreza: el rescate del sujeto

A finales de los años ochenta y a lo largo de los noventa, se ha adoptado un enfoque cultural para acercarse a la pobreza. Dicho enfoque, que corre históricamente paralelo al de la sociobiología, se enfrenta a ésta de manera radical al partir de la premisa de que la pobreza tiene una raíz ambiental y no genética. El movimiento general hacia la culturalidad, se resume dentro de lo que podemos llamar el rescate del sujeto (Rosaldo, 1991) y tiene su origen en la contracultura de los años sesenta que luchó por llenar las aspiraciones y demandas de grupos considerados marginales por la cultural oficial. El vuelco teórico comienza en las universidades de California, donde sociólogos como Garfinkel, Cicourel y un amplio círculo de sus seguidores, irrumpen con la propuesta etnometodológica y la teoría del etiquetamiento (Coulon, 1988). Por su lado, Goffman toma de la psicología social el llamado interaccionismo simbó-

²⁸Pietri. A. U. "Hacia una nueva política social" *El Nacional*. 10 Diciembre 1995.

lico y lo lleva al campo sociológico donde se ha aplicado con mucha asiduidad durante más de veinte años. También los antropólogos reaccionan ante la coyuntura. Esta reacción asume la crítica a la descripción antropológica clásica y es liderizada por figuras centrales como Clifford Geerts (1983).²⁹

Aunque los enfoques aludidos muestran diferencias entre sí, todos comparten suficientes elementos en sus postulados epistemológicos como para incluirlos en un mismo paradigma que ha sido denominado de maneras muy diversas: paradigma del sujeto, paradigma sinóptico, individualismo metodológico y otras. No podemos detenernos aquí a presentar las características generales del paradigma, pero uno de sus elementos centrales es el abandono de explicaciones causales de los hechos sociales en favor de una aproximación a la conducta humana en relación al significado que tiene para los actores. El empleo de técnicas etnográficas de investigación es muy propia del paradigma, pues éstas resultan compatibles cuando la atención se desplaza de leyes explicativas generales hacia el tratamiento de casos y aspectos más puntuales de la realidad.

La centralidad que ocupa el estudio de grupos subalternos en el paradigma sinóptico, llevó a algunos de sus adherentes a preocuparse por el problema de la pobreza. Dichos investigadores han sugerido que una gran parte de los estudios sociológicos sobre el tema, eliminan las emociones y asumen la posición del observador indiferente o neutral. El análisis social, dicen, debe tomar en consideración que sus objetos de estudio, en este caso hombres, mujeres y niños sometidos a marcadas privaciones, son sujetos que analizan e interrogan en forma crítica a los investigadores, sus políticas y sus opiniones.

La traducción de otras culturas, la de la pobreza en este caso, sostienen, impone la necesidad de comprender esta forma de vida en sus propios términos. También sostienen que no se debe imponer categorías objetivas en la vida de otras personas porque quizá no se apliquen a éstas, o al menos esto no debe hacerse sin realizar una revisión al respecto. Se plantea que hay que romper con el axioma de corte positivista, de que los sujetos de estudio están tan comprometidos en el flujo diario de sucesos, que resultan ser narradores poco confiables. O puesto en otras palabras, que los actores sociales no conocen las circunstancias bajo las cuales actúan ni están capacitados para adelantarse a las consecuencias de sus actos. Por el contrario se propone, que los actores sociales no son idiotas culturales y que los desposeídos están en posibilidad de articular sus propios resentimientos y aspiraciones. Rosaldo (1991) sostiene a este respecto, que a menudo la gente subordinada (no sólo los pobres, también las minorías raciales o étnicas) evade el discurso literal directo o simplemente

²⁹ Ver especialmente el ensayo "Blurred Gendres: The Refiguration of Social Thought in Geerts C. *Local Knowledge: Further Essays in Interpretive Anthropology*. Basic Books New York. 1983.

no puede hablar con franqueza, adoptando entonces modos de expresión verbal más oblicuos, con doble significado, metáforas, ironía y humor.

En nuestra obra sobre la sociología de las profesiones (De Venanzi, 1990), nos referimos a los problemas que enfrentan los sociólogos empleados al servicio de la administración estatal cuando formulan recomendaciones sobre política social. Uno de ellos concierne al hecho de que, con frecuencia, la población investigada posee expectativas, intereses y necesidades que difieren mucho de las propuestas de intervención diseñadas por funcionarios gubernamentales. El conflicto puede tomarse tan agudo como para transformarse en un dilema ético, lo que es frecuente cuando las propuestas gubernamentales chocan de alguna manera con la cultura y los valores de los pobladores. Lo que queda claro es que, la relación profesional-cliente en la sociología que se ejerce en el ámbito del Estado, presenta complicaciones de difícil resolución que se ven acentuadas por la tendencia del interventor a imponer sus criterios porque estima que éstos se fundamentan en sólidos criterios técnicos.

Según los adherentes del paradigma del sujeto, no hay que dejar desapercibido el hecho de que gran parte del discurso sobre la pobreza gira alrededor del tema del potencial y la capacidad que ella tiene para producir inestabilidad política y desintegración social (ello implica, además, que existe una teorización sólida acerca de bajo qué condiciones puede producirse un colapso sociocultural), cuando de lo que se trata es de definir el cuadro de la pobreza para comprenderlo y actuar con tino en la definición de los medios requeridos para la elevación socioeconómica de grandes masas de población sujetas a condiciones deplorables de vida.

En esta construcción del cuadro de la pobreza, el interés por el estudio de la vida cotidiana y los modos de vida, ha logrado mucha difusión y creemos que resultado bastante fructífero. Es un acercamiento que salió a la luz para contrarrestar la tendencia que fija una separación tajante entre sujeto y objeto en la investigación, y que pretende ir hacia una recuperación del sentido de la acción tal como éste es determinado por la definición de la situación que sostienen quienes participan en ella. La corriente desprecia el objetivismo radical que aborda los hechos sociales desde una óptica durkheimiana; es decir, como si fuesen cosas. Lo que se busca ahora, por el contrario, es entender los hechos sociales —y la pobreza es uno de ellos—, como realizaciones prácticas, llevadas a cabo por individuos socialmente situados. Dichas prácticas, se originan en fenómenos de carácter estructural atinentes al sistema político, productivo y en general al modelo de desarrollo económico social y político, pero encuentran una expresión muy singular en la práctica social por cuanto la acción se sitúa socialmente y puede verse como la suma de los medios y las tecnologías que los actores tienen a su disposición en el transcurso de su vida cotidiana (Giddens, 1976).

Cabe observar que, el emergente concepto de *Modo de Vida* no es sinónimo de *Calidad de Vida*, pues éste último se reduce al conjunto de indicadores estadísticos frecuentemente utilizados para caracterizar la situación socioeconómica de una comunidad. Por el contrario, lo esencial del *Modo de Vida* es que este se enraíza en la experiencia concreta de la gente, es decir: en las relaciones sociales que entablan con familiares, vecinos, amigos, empleadores, y otros sujetos. También ha encontrado mucho uso entre los estudiosos de la relación cultura-sociedad, quienes la ven como la suma de todas las prácticas y expresiones (materiales y/o simbólicas) que pueden reconocerse en los grupos estudiados.

En su empleo para el estudio de la pobreza, el modo de vida es una herramienta muy potente para poner al descubierto la naturaleza de las relaciones sociales que los individuos entablan en el seno del hogar, conocimiento que es fundamental en virtud de que la mayor parte de las políticas de intervención están pensadas para esa unidad y suponen respuestas positivas y efectos sensibilizadores de parte de sus miembros. Es a través de este tipo de investigación, cómo se ha llegado a determinar las estrategias de supervivencia de las familias y los hogares, revelando la realidad detrás de las cifras arrojadas por los métodos cuantitativos de medición de la pobreza. Adicionalmente a esto, se ha logrado establecer la dinámica del proceso de empobrecimiento de los hogares, que es de mucha ayuda para el diseño y puesta en práctica de políticas sociales bien fundamentadas y concebidas. Tortosa (1993) ha insistido en la importancia de revelar la lógica de dichos procesos de empobrecimiento porque es entendiéndolos que puede evitarse con más eficacia el crecimiento de la pobreza.

El renacimiento del método etnográfico ha renovado el interés por la "cultura de la pobreza" que Oscar Lewis exploró para establecer cómo se adaptan los pobres a su condición y la reproducen. No obstante, se ha intentado enriquecer el modelo, complementándolo, como lo veremos más abajo al revisar el trabajo de Harvey, con las condiciones estructurales que mantienen a los pobres en tal condición.

Entre los estudios contemporáneos de carácter etnográfico sobre las manifestaciones más agudas de la pobreza, destaca el de Snow y Anderson (1993). Estos autores se propusieron abordar el problema de los *homeless* en la ciudad de Austin, Texas, y lo hicieron contactándolos en los centros del Ejército de Salvación y a través de los registros administrativos de la policía de la ciudad. El estudio reconstruye la experiencia diaria de ser un *homeless*: la rutina de los individuos afectados, sus estrategias de sobrevivencia (vendiendo plasma, tomando pequeños trabajos diarios, recogiendo y vendiendo desechos reciclables, pidiendo dinero en las calles y otras). Además, se describe la interacción de éstos sujetos con las agencias de Estado, con la policía, los centros de ayuda y con el público. Uno de los hallazgos más interesantes del estudio es que, ser un *homeless* es, al contrario de lo que muchos piensan, una experiencia en extremo

dura para quienes tienen que vivirla. Otro hallazgo es que, dentro del grupo de los *homeless* existen diversos estratos formados por la manera en que éstos ingresaron a dicha condición. También hay diversidad en las estrategias de sobrevivencia que dependen del tiempo que los *homeless* llevan sin hogar. Es de interés para la teoría sociológica, la doble conexión estructural que los autores establecen al observar sistemáticamente el problema en cuestión. La primera conexión involucra el proceso de quedarse sin hogar. La segunda involucra la red social dentro de la cual se desenvuelve la experiencia de ser un *homeless*. El establecimiento de estas conexiones reta la representación de estos individuos como miembros de una infraclase (que vive al margen de la estructura social), a la que nos referimos en secciones anteriores de este trabajo.

Una segunda investigación que ilustra el resurgimiento del enfoque etnográfico en el estudio de la pobreza, es la de Sánchez (1991) sobre las pandillas juveniles. El autor empuja el enfoque etnográfico hasta sus extremos pues sobre un período de diez años, logró observar las actividades de 37 bandas juveniles (repartidas entre Los Angeles, Boston y Nueva York) participando activamente en algunas de ellas³⁰. El hallazgo más importante de la investigación es que las bandas juveniles están mucho mejor organizadas e integradas socialmente de lo que pensó la Escuela de Chicago. Por otro lado, se estableció que estas bandas están integradas también de manera muy efectiva con las comunidades donde actúan e incluso con las autoridades policiales y municipales. Según el autor, las pandillas mantienen procesos de negociación con las autoridades, mediante las cuales se establecen los límites de acción "aceptable" para cada parte.

En otro estudio, Scott (1991) ha dejado un interesante documento sobre la pobreza y la segregación racial en los EE.UU. La aplicación de entrevistas a profundidad a cuatro mujeres pobres de raza afroamericana, muestra cómo éstas enfrentan y sobreviven al racismo, al clasismo y al sexismo. La obra describe su niñez y adolescencia, y se interna en el proceso de cómo se convierten estas mujeres en esposas y madres. La tesis central del libro es que la imagen de "sobrevivientes" (incluso de heroínas frente a la adversidad) que tienen estas mujeres de sí mismas les lleva a internalizar la opresión y les impide tomar acciones dirigidas a una verdadera liberación. El problema es que las estrategias de sobrevivencia pueden convertirse en rutina y ser entonces apreciadas por la gente que las despliega como un logro de su tradición cultural y, como tal, algo que vale la pena ser mantenido.

Los estudios de comunidades pobres mediante la observación participante, también han arrojado interesantes conocimientos sobre las diversas dimensiones de la cultura de la pobreza. Harvey (1993) investigó la pobreza fuera de las regiones donde ésta encuentra su máxima concentración. Lo hizo en un poblado del medio-oeste norteamericano en una comunidad semiurbana predominante-

³⁰ Dice Sánchez que muchas veces tuvo que pasar ritos de iniciación para ganarse la confianza de los pandilleros.

mente blanca.³¹ Tomando el modelo de Oscar Lewis sobre la reproducción de la pobreza, sigue la experiencia de lo que ésta significa para un grupo de individuos en su vida cotidiana. El resultado final del estudio es la identificación de una cultura de la pobreza que consiste tanto de realidad concreta y objetiva que empuja y mantiene a los individuos en la pobreza, como de los mecanismos contruidos por los pobres para responder a la incertidumbre económica.

Hay un punto algo tenue pero reconocible, donde la sociología latinoamericana se entronca con estos estudios socioculturales al asumir una postura antiobjetivista en el estudio de la pobreza. Nos referimos al libro de Mires, *El discurso de la pobreza o la crisis de la sociología en América Latina*. (1993). Mires sostiene que, conceptos como el de marginalidad e informalidad fueron el producto de una búsqueda infructuosa, por parte de los sociólogos latinoamericanos, de agentes que promovieran la transformación política y social. Esta búsqueda, dice, estuvo íntimamente ligada a la Teoría del Desarrollo (a la cual aportó una cierta continuidad a pesar de sus evidentes fracasos) que constantemente se preocupaba de asignar los roles que debían asumir los distintos sectores sociales frente a la misión histórica de promover el cambio a través de la industrialización. Al fracasar la movilización obrera como instrumento central de dicho cambio, y también la movilización del trabajador rural, los sociólogos habrían buscado sus agentes históricos en sectores que parecían externos al proceso de cambio mismo. Surge así, en nuestro criterio, una versión especial de la infraclase, porque los marginales quedan fuera de las leyes del desarrollo: estos son, según Mires, un grupo que no sólo se halla al final de la escala social sino que, no pertenece ni a la clase baja ni a la sociedad global, es decir se halla fuera de la escala social por completo. En estas condiciones, la articulación de los marginales queda a cargo del Estado que debe ocuparse de ellos para evitar el peligro de su posible estallido, o se constituye en un nuevo proletariado o masa disfuncional al capitalismo que según los marxistas latinoamericanos, realizaría la revolución. Con los informales, dice Mires, ocurrió algo similar. Estos trabajadores por cuenta propia que se supone eran ajenos al proceso económico modernizador, se convirtieron gracias a la sociología en un pujante sector empresarial al que debía prestarse apoyo (gerencial, crediticio, servicios) para impulsar el crecimiento económico.

Dice Mires con respecto al tratamiento a los pobres:

En el presente se les ha marginalizado primero, informalizado después. Algún día, sin embargo, habrá que fundar una teoría social de los actores no privilegiados, de los que perdieron, de aquellas que siguen, a pesar de todo existiendo y que, para cumplir la única función que les ha asignado "la historia", luchan, se organizan, o simplemente mueren sin

³¹ Para un estudio similar de la pobreza en el medio rural ver Barlett.P. *American Dreams, Rural Realities: Family Farms in Crisis*. University of North Carolina Press. 1993.

opción, sin destino, fuera del desarrollo y de la sociedad (Mires, 1993, 118).

La propuesta que puede entresacarse del texto de Mires, es que a los pobres hay que dejarlos tranquilos, que hay que abandonar la visión que se tiene de ellos como "pueblo imbecil" o "idiotas culturales" y permitirles desarrollar sus genuinas potencialidades de integración a la sociedad que, a su juicio, han resultado ser más exitosas que aquellas abstracciones inventadas por los sociólogos para redimirlos de la miseria.

A su vez, propone la relectura de las obras de O. Lewis, para aprender a acercarse a los pobres en sus propios términos. En relación con esto, dice el autor:

No sería mala idea, por ejemplo, releer antiguos trabajos, algunos de ellos desechados por el cientismo oficial, como poco "científicos". Las descripciones de Oscar Lewis por ejemplo, a mi entender importantísimas, contienen valiosas informaciones para intentar la reconstitución de aquella realidad representada por el mundo de la pobreza. Lewis es, por cierto, el típico antropólogo norteamericano que observa al "otro" desde la perspectiva del "propio," y sus deducciones son a veces injustas y hasta discriminatorias con respecto a los personajes observados... Pero, por otra parte, Lewis casi nunca cae en la tentación de superponer proyectos e ideologías a las personas que describe; no hay en su trabajo el más leve asomo de idealización. Pero pese, y quizás gracias a que sus personajes aparecen desprovistos de una historicidad preconditionante, es posible entenderlos como lo que efectivamente son: seres humanos que en complejos procesos de supervivencia crean relaciones de producción, de reproducción, e incluso culturales (Mires, 1993, 120).

Conclusiones

Hemos visto a lo largo de la presente exposición, que el pensamiento sociológico se ha mostrado muy rico y diverso, cuando se ha enfrentado al tema de la pobreza. En cada período del desarrollo de la disciplina ha aparecido un enfoque de gran originalidad, y de largo alcance que explora simultáneamente las causas del fenómeno y las posibles consecuencias de las distintas estrategias que se proponen para remediarlo.

La mencionada riqueza y variedad contrasta, sin embargo, con los modelos actuales que tratan la pobreza de manera aislada, como si esta simplemente fuese producto circunstancial de una coyuntura histórica, como la que atraviesan los países latinoamericanos, Venezuela incluida. También, como una condición que puede superarse por medio de la provisión gratuita de ciertos bienes y servicios básicos. En cuanto a la investigación que se deriva de esta perspectiva tomada de los organismos multilaterales que financian planes

económicos y sociales, es eminentemente cuantitativa: determinar el número de población que vive en pobreza, focalizar dicha población y seguir la evolución de los indicadores socioeconómicos relevantes.

No obstante, hay un peligro implícito en las interpretaciones sujeto-céntricas de la pobreza, que expusimos en la última sección de este Ensayo. El peligro es que, en su afán por enfrentar el reduccionismo (y objetivismo) de enfoques como el de la sociobiología, estas posturas pueden caer presas de otro reduccionismo, esta vez cultural, dentro del cual los pobres aparecen simplemente como seres que tienen éxito (o no lo tienen) en la tarea de perfeccionar diversas estrategias de sobrevivencia para enfrentar su condición. Es aquí, donde la tradición clásica del pensamiento sociológico, puede ayudar a redefinir el camino que lleva a la comprensión cabal del problema que nos ocupa, ubicándolo como aspecto relevante de la estructura social,

En efecto, entender la pobreza dentro del sistema de clases, como parte del sistema de producción y distribución de la riqueza, y asociarla a las decisiones estatales concernientes a las políticas tributarias y las pugnas por la distribución del gasto público y social (De Venanzi, 1996) parece ser un paso necesario para superar (y también enriquecer) el modelo cuantitativista y economicista que hoy prevalece.

Bibliografía

- Barber.B. (1964), *La estratificación social*, F.C.E. México.
- Bartlett.P.(1993), *American Dreams, Rural Realities: Family Farms in Crisis*, University of North Carolina Press.
- Bell.D. (1960), *The End of Ideology*, Glencoe. Free Press.
- Bendix.R. y Lipset.S.M. (1953), *Class, Status and Power*, Glencoe Press.
- Bendix.R. (1979), *Max Weber. Un retrato intelectual*. Amorrotu.
- Blau.P.(Coord.) (1976), *Approaches to the Study of Social Structure*, Open Books,London.
- Broom.L. (1966) "Social Differentiation and Stratificación" en Merton.R. et al *Sociology Today*, Basic Books. New York.
- Burham. J. (1953). *Los maquiavelistas. Defensores de la libertad*, Emecé Editores, Buenos Aires.
- Bury. J. (1971), *La idea del progreso* Alianza.Madrid.
- Cohen.A. (1960) "The Study of Social Disorganization and Deviant Behaviour" en Merton. R et al. (Coords). *Sociology Today*, Basic Books. New York.
- Comto.A. (1958), *Discurso sobre el espíritu positivo*. Aguilar. Buenos Aires.
- Coser.L (1961), En *Las funciones del conflicto social*. F.C.E. México.
- Coulon. A. (1988), *La etnometodología*. Ediciones Cátedra Madrid.
- De Venanzi, .A. (1990), *La sociología de las profesiones y la sociología como profesión* C.D.C.H. Universidad Central de Venezuela.
- De Venanzi.A. (1996). "Gasto público, gasto social y tributación en Venezuela" *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*. No.1.
- Durkheim.E. (1967), *Socialism* Collier Books. New York.
- Durkheim.E. (1969), *The Division of Labour in Society* Free Press. New York.
- Engels.F (1976), *La situación de la clase obrera en Inglaterra*. Akal.Madrid.
- Fletcher.R. (1972).*The Making of Sociology*. Nelson's University Paperbacks.
- Galbraith.J.K. (1958), *The Affluent Society* Houghton Mifflin. Boston.

- Geerts C. (1983), *Local Knowledge : Further Essays in Interpretive Anthropology*. Basic Books. New York.
- Giddens.A. (1976), *New Rules of Sociological Method*. Hutchinson University Press. London.
- Goffman .E. (1974), *Frame Analysis*. Penguin Books.
- Goldthorpe.J. et al. (1968), *The Affluent Worker in the Class Structure*, Cambridge University Press.
- González.D. 1989. *Industria, estado y sociedad* Eural/Nueva .
- Gouldner.A. "El minotauro: el mito de una sociología libre de valores" en Horowitz .I.(Coord) *La nueva sociología*. Amorrortu. 1969.
- Gouldner.A. (1979), *La crisis de la sociología occidental* Amorrortu.
- Herrnstein.R. (1971), *IQ in the Meritocracy*. Brown Little. Boston.
- Horowitz.I. (Coord). (1969), *La nueva sociología*. Amorrortu.
- Jensen.A. (1969) "How Much Can we Boost IQ and Scholastic Achievement?" *Harvard Educational Review* Vol.39.
- Kahn.A. y Wiener. A. (1967), *The Year 2000* MacMillan. New York.
- Katz.M. (1993), *The Underclass Debate: Views from History*. Princeton Uni. Press.
- Lewontin.R. et al. (1991), *No está en los genes. Racismo, genética e ideología*. Grijalbo. México.
- Lipset.S.M. (1960) "Political Sociology" en Merton .R. et al *Sociology Today*. Basic Books New York.
- Lipset.S.M. (1960), *Political Man*. Double Day .New York.
- Mark.H y Ervin.F.(1970) *Violence and the Brain* Harper Row, New York.
- Massey.D y Denton.A. (1993), *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*. Harvard University. Press.
- Mchale. J. (1969), *The Future of the Future* G.Braziller. New York.
- Merton.R.(1960) *Sociology Today* Basic Books, New York.
- Merton.R. (1980), *Teoría y estructura sociales*. F.C.E. México.
- Mill.J.S. (1954), *Sobre la libertad* Aguilar. Buenos Aires.
- Miller.S.M. "Pobreza, raza y política" en Horowitz.I. (Coord) (1969) *La nueva sociología* Amorrortu.
- Mills.C.W. (1951), *White Collar : The American Middle Classes*. Oxford University Press. New York .
- Mills.C.W. (1957), *The Power Elite* . Oxford University Press.
- Mills.C.W. (1960), *Listen Yankee.The Revolution in Cuba*. Ballantine Books.
- Mires.F. (1993), *El discurso de la miseria o la crisis de la sociología en América Latina*. Nueva Sociedad.
- Muller.J. (1966), *Freedom in the Modern World* . Harper and Row. New York.
- Murray.C y Herrnstein.R. (1994) *The Bell Curve*. Collier.
- Myrdal.G. (1965), *Challenge to Affluence*. Vintage Books. New York.
- Packard.V. (1962) *The Status Seekers* Cardinal, New York.
- Pareto.V. " Elites, Force and Governments" en Wright Mills .C.(Coord) (1960) *Images of Man. The Classic Tradition in Sociological Thinking* George Brazillier New York.
- Park.R "Cultural Conflict and the Marginal Man" en Parsons.T.et al (Coords) (1961) *Theories of Society*. The Free Press.
- Parsons.T. (1968). *The Structure of Social Action* Free Press. New York.
- Péguy.C. (1943). *Basic Verities* Pantheon Books.
- Riesman.D. (1962). *The Lonely Crowd .A Study of the Changing American Character*. Yale University Press.
- Riesman.D. (1964), *Abundance for What?* Doubleday. New York.
- Ropers.R.H. (1991), *Persistent Poverty : The American Dream Turned Nightmare*. Plenum Press,
- Rosaldo.R. (1991), *Cultura y verdad. Nueva propuesta de análisis social* Grijalbo. México.
- Runciman.W.G. (1966) *Relative Deprivation and Social Justice*. Penguin Books.
- Ryan.W. (1971), *Blaming the Victim*. Pantheon Books. New York.
- Sánchez.M. (1991), *Islands in the Street: Gangs and American Urban Society*. University of California Press.
- Scott.K. (1991), *The Habit of Surviving . Black Women's Strategies for Life*. Rutgers University Press.
- Shils.E. (1961) "The Calling of Sociology" en Parsons.T. et al (Coords) *Theories of Society* . The Free Press.
- Snow.A. y Anderson.L. (1993), *Down on their Luck: A Study of Homeless Street People* University of California Press.

- Spencer.H. (1953), *El hombre contra el Estado* Aguilar. Buenos Aires.
- Sykes.G.(Coord) (1964), *Alienation. The Cultural Címeto of Our Time*. George Braziller. New York.
- Thrasher.F. (1961). "Social Patterns and the Gang " en Parsons.T.et al (coods) *Theories of Society*. The Free Press.
- Tortosa.J. (1993), *La pobreza capitalista* Tecnos. Madrid.
- Veblen.T. "Status and Discontent " en Mills.W.C.(Coord) (1960) *Images of Man* George Braziller. Nueva York.
- Weber.M. (1964), *The Theory of Social and Economic Organization*. Free Press.
- Weber.M. (1975), *Economía y Sociedad* F.C.E. México.
- Whyte. F.W. (1993), *Street Corner Society* University of Chicago Press.

INDICADORES

BALANCE ECONOMICO Y SOCIAL DE 1995 Y PERSPECTIVAS PARA 1996

Franklin Ramón González

Profesor de la Escuela de Estudios Internacionales, UCV

RESUMEN

Se trata de un ensayo que analiza la coyuntura económica y social de 1995 y proyecta las perspectivas — fundamentalmente económicas— para 1996. La primera parte —el Balance— desarrolla la variable económica en base a su comportamiento al cierre de 1995 y el contraste de estos resultados con los alcanzados en 1994 y la variable social se analiza a partir de la relación de lo prometido en la campaña electoral del doctor Rafael Caldera y de sus resultados en 1994 y 1995. Se propone una política de combate a la inflación sobre bases monetarias, anti-especulativas y de estímulo al aparato productivo interno.

PALABRAS CLAVES: balance, variables macroeconómicas, cuestión social, perspectivas, inflación.

Hacer un balance de la gestión gubernamental en el campo económico y social de 1995 no es una tarea ciclópea, sobre todo porque los resultados hasta ahora no son muy halagadores, en especial cuando nos referimos al segundo de los aspectos, esto es, a la parte social en un gobierno que levantó la bandera de la lucha contra el deterioro de las condiciones de vida de los venezolanos.

Balance económico

El Banco Central de Venezuela en su mensaje de fin de año emitido el 26 de diciembre de 1995, esbozó los resultados preliminares de la economía en dicho año. De ese mensaje queremos resaltar los siguientes aspectos:

—El PIB creció en un 2,2% resultado de una expansión bastante importante del sector petrolero de un 6,0% (en 1993 y 1994 fue del 4,6%) y de un desempeño muy poco significativo del sector no petrolero del 0,8% (este sector decreció en 1993 en 1,5% y en 1994 en 4,5%). Si establecemos las comparaciones del caso, tendríamos que concluir que respecto al año 1994 se ha producido un mejoramiento relativo en términos globales (Véase cuadro No. 1).

—Si discriminamos el comportamiento positivo del PIB, tendríamos los siguientes resultados:

a.La manufactura, de un decrecimiento del 6,3% en 1994 pasó a un crecimiento del 6,1% en 1995.

b.El sector de la electricidad y el agua, de un decrecimiento del 4,2% pasó a un crecimiento del 2,6%.

c.Transporte, almacenamiento y comunicaciones de un déficit del 1,8% pasó a un crecimiento del 5,3%.

d.Otros, entre los cuales estarían el resto de los sectores hasta ahora no mencionados, tuvieron un comportamiento negativo del 1,9% en 1995 después del decrecimiento del 5,9% en 1994. O sea, que aun teniendo un comportamiento negativo, la disminución del mismo —de un año a otro— es bastante significativo. Pero, a pesar de esto, tenemos que insistir que las actividades económicas del país siguen priorizando al sector petrolero, eminentemente público, y cuando observamos el desenvolvimiento del sector no petrolero, la participación en el mismo del sector privado sigue siendo irrisoria y sustentada básicamente sobre las actividades de servicio y de comercio y no de aquellas que son las fundamentales para satisfacer las necesidades de una población que todos los años crece en un 2.% (Véase Cuadro No. 2).

—La tasa de inflación de 1995 alcanzó un 56,%, menos que el 70,% del año anterior. Sin embargo la inflación anualizada del último trimestre del año (algo así como el 16%), y la registrada para el mes de enero de este año (más del 8 %), así como la que se estima para el primer semestre, revela un serio repunte que, de no atacarse eficazmente con reglas claras y una política económica seria y coherente, podría elevar el índice de precios para finales de este año a cifras bastante parecidas a las que se tuvieron en 1984 (Véase Cuadro No. 3).

—La balanza de pagos registró por cuarto año consecutivo un déficit. Ahora fue de 1.344 millones de dólares. Las pérdidas de las reservas internacionales del Banco Central de Venezuela bordearon los 2 mil millones de dólares al pasar de 11.507 millones a 9.538 millones de US\$. Esto se dio en un entorno de tasas de interés reales negativas, con breves momentos de sobrevaluación cambiaria y un escaso financiamiento externo. El superávit en la cuenta corriente fue de 1.572 millones de US\$ (870 millones por debajo del nivel alcanzado en 1994), lo cual se debió a un incremento de un 43,77% en las importaciones (éstas pasaron de 8.090 en 1994 a 11.631 millones de dólares en 1995), y de un déficit en la cuenta de servicio de 5.218 millones de dólares, debido al pago de los servicios asociados a las importaciones, al mayor déficit en la cuenta de viajeros estimado en 1.241 millones de US\$ y al mayor pago de intereses derivados de la deuda pública externa calculados en 1.930 millones de US\$.

—Las exportaciones totales crecieron en un 16,5% respecto a 1994, (estas pasaron de 15.686 millones en 1994 a 18.276 millones de US\$ en 1995), de las cuales las no petroleras alcanzaron 5.138 millones de dólares (incluyendo

hierro y oro), lo cual "refleja, fundamentalmente, la recuperación en los precios internacionales, principalmente de los productos básicos, ya que los volúmenes exportados registraron una disminución" (mensaje de Fin de Año del Presidente del Banco Central de Venezuela, diciembre, 1995, pág. 5).

—La cuenta de capital registró un pronunciado déficit de 2.729 millones de US\$ determinado por el limitado acceso al financiamiento internacional, al servicio de la deuda externa pública y privada de 2.226 millones de US\$ y al reducido flujo neto de inversiones extranjeras en tan sólo 364 millones de US\$. Estas últimas fueron de 256.39 y 635.76 millones de dólares en 1993 y 1994 respectivamente (todos estos datos sobre el sector externo de la economía pueden observarse en los Cuadros Nos. 1 y 4 y en la revista *Fedecámaras*, No. 3, año 2, pag. 16).

—La presión tributaria se incrementó en un 3% en 1995, al representar en este último año el 9% después de haber cerrado en un 6% en 1994. Sin embargo, el déficit del gobierno central alcanzó un 5,9% del PIB ligeramente por debajo del alcanzado en 1994 que fue del 6,5%. El déficit del sector público consolidado superó el 15%, cifra ésta que explica en parte los altos niveles inflacionarios prevaletientes. Por supuesto, que aquí no entran los diferimientos de pago del Estado relacionados con el servicio de la deuda, remuneraciones y transferencias de servicios públicos, etc.

Debemos resaltar que los ingresos recaudados por el gobierno central mostraron un crecimiento nominal de 37,1% respecto a 1994 y un ligero descenso del 3.0% comparado con las estimaciones de la Ley de Presupuesto de 1995. En los mismos destacan las recaudaciones provenientes de las actividades económicas internas, las cuales representaron el 54,9% del total, en tanto que los ingresos de origen petrolero alcanzaron 45,1%, lo cual, de alguna manera, significó un buen síntoma en el camino de desarrollar lo que poco a poco ha venido instaurándose y que no es otra cosa que el convencimiento de que los gastos del Estado venezolano deben ser financiados por la sociedad y no como ha prevalecido a lo largo de este siglo, donde el Estado ha sido un distribuidor de la renta petrolera (al respecto puede consultarse el Cuadro No. 1 y Cuadro No. 5).

—La inversión pública creció en casi un 7%, principalmente en el sector petrolero, en tanto que la inversión privada decreció apreciablemente (17,2%), así como la inversión bruta fija total. El consumo público y privado continuó estancado debido al deterioro del poder adquisitivo de los salarios y a la carga del servicio de la deuda, aunque debemos resaltar que la demanda agregada interna no tuvo un comportamiento negativo como en años precedentes. (Véase Cuadro No. 6).

En resumen, el balance económico de 1995 presenta muchos baches, aunque algunos logros alcanzados permiten ser optimistas sobre las

perspectivas económicas de Venezuela en el futuro cercano. Por supuesto, hay que superar los desequilibrios macroeconómicos y retomar las sendas de un crecimiento económico estable y sostenido, para ello, los sectores productivos deben crecer en forma sólida y permanente en el tiempo si se quiere alcanzar los niveles de crecimiento que existían para 1978. A pesar de los comportamientos positivos que se perciben en este campo en 1995, el cuadro aún es inestable y puede tomarse más desfavorable en 1996, a menos que se implementen las medidas que se requieren para una economía y una sociedad en crisis como la venezolana.

Balance social

La "cuestión" social sigue siendo la "papa caliente" de este gobierno y en eso las diferencias no son muchas respecto al gobierno del programa económico de 1989 a 1993.

Hay un dicho que insistentemente se repite entre el pueblo venezolano y es "del dicho al hecho hay mucho trecho" y hay otro que dice que "la lengua es el castigo del cuerpo".

A dos años prácticamente de la llegada de este gobierno, los males sociales de los que padece la gran mayoría de los habitantes de Venezuela, no sólo no han sido revertidos, sino que hoy en día con toda propiedad y con las cifras en la mano, podemos afirmar que estos se han profundizado. Y por cierto, no se pide llegar a metas de un salto ni de aplicar fórmulas mágicas. El actual Presidente llegó a afirmar en "Mi Carta de Intención con el pueblo de Venezuela", 12 de noviembre 1993, pág. 18, lo siguiente:

"La lucha contra la pobreza será la meta prioritaria de la política económica, no reduciéndola simplemente al subsidio de los sectores marginales al cual tienen indiscutiblemente derecho como consecuencia del derecho a la vida, sino construyendo una economía sana dentro de lo cual no tengan cabida el excesivo desempleo, la remuneración insuficiente del trabajo y las situaciones de miseria".

Con anterioridad había sostenido en la Universidad de Harvard en marzo de 1993, que "es muy difícil convencer de sacrificarse por la libertad a un pueblo que padece de hambre, y que está sufriendo los rigores de una situación que el régimen democrático —en el que cree y por el cual ha luchado y sufrido— no llega a superar".

En su mensaje en la toma de posesión como Presidente de la República, ante el Congreso de Venezuela el 2 de febrero de 1994, insistió entre otras cosas — después de diagnosticar la situación social del país, donde mencionó el problema inflacionario, el desempleo, el déficit de vivienda, el deterioro de

los servicios públicos, la crisis del sector agrícola, industrial, el deterioro del poder adquisitivo de la clase media y los sectores populares— que su gobierno tendría una preferente obligación por lo social, que atendería a los barrios marginales, que la pequeña y mediana empresa, el artesanado y las microempresas serían objeto de preocupación especial. Igualmente, que se apoyaría al sector agrícola, vegetal y animal y que daría una importante prioridad a la educación, incentivaría decididamente la investigación, la ciencia y la tecnología y así un conjunto de políticas que en el campo social se inscribirían dentro de eso que el mismo llamó "un compromiso de solidaridad con acento social".

Esas fueron las palabras y los hechos son los que hablarán a continuación.

—La tasa de desempleo cerró en el año 1995, según las cifras de Cordiplan, en un poco más del 10%, lo cual no sólo significa duplicar la tasa al cierre del año 1993, sino que estamos hablando de casi un millón de personas que se encuentran sin trabajo, hecho este que conjuntamente con la inflación, incrementó el nivel de pobreza, el cual alcanza al 85% de los hogares del país, de los cuales 73% estarían en situación de pobreza extrema. A esto le debemos agregar, por supuesto, la situación de permanente inestabilidad en la que se encuentra el 50% de la fuerza de trabajo venezolana que se ubica en el sector informal de la economía. "Actualmente existen cerca de 5 millones de trabajadores de un total de 8 que conforman la fuerza de trabajo nacional, con ingresos inferiores al salario mínimo, 3 millones ubicados en la economía informal y 2 millones en la economía formal." ("Estudio sobre precios y salarios en Venezuela", publicación del Centro de Documentación y Análisis para los Trabajadores, Cenda, Diario *El Universal*, martes 20 de febrero de 1996, p. 2-3).

La tasa acumulada de la inflación entre 1994 y 1995 llegó al 127,5% y si la contrastamos con los pocos aumentos de los sueldos y salarios que ha habido en todas las escalas, en particular el aumento experimentado en el salario mínimo con los 6.000 bolívares por Bono de Transporte y Alimentación (1994) y los 10.000 bolívares mensuales por concepto de un Bono subsidio de Bs. 500 por jornada diaria de trabajo cumplido (1995), podemos estar hablando entonces de un deterioro nominal del 50% en las remuneraciones recibidas durante ese lapso. En términos reales, eso se ha expresado en un mayor deterioro de vida en los sectores de la clase media y de los sectores populares. La inflación también es un flagelo que golpea a las familias en el sector habitacional al no sólo aumentar los costos de los materiales para la construcción de nuevas viviendas, sino que también opera como un muro de contención para las soluciones habitacionales que deben edificarse por la ley de política habitacional para los sectores de menores recursos y para la clase media. Se calcula un déficit de vivienda de más de un millón trescientas mil unidades, sin tomar en consideración las casas que no reúnen los requisitos

mínimos de habitabilidad (véase al respecto la información aparecida en el Diario *El Universal*, martes 20 de febrero de 1993, pag. 2-1)

—El PIB por habitante sigue disminuyendo, el resultado de este año, por ejemplo, representa una baja de 15,4% aproximadamente, frente al valor más alto de la década: los 3.850 dólares por habitante que se logran en 1979, según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El PIB nominal por habitante asciende hoy en día a algo así como 3.257 dólares.

—El ingreso medio real mensual de empleados y obreros no agrícolas ha caído en términos reales (es decir, tomando en cuenta la inflación) de 45 mil mil a un poco más de 35 mil bolívares mensuales entre 1992 y 1993. La riqueza se ha concentrado cada vez más en el estrato de más poder económico del país. Los sectores de la economía productores de bienes y servicios han tenido un comportamiento negativo en los últimos años. Mientras esto ocurre, la población ha seguido creciendo anualmente. En dos años de este gobierno, hemos tenido un aumento de la brecha entre esos bienes que se destinan a la satisfacción de las demandas sociales y las necesidades cada vez más crecientes que no pueden ser satisfechas, ni siquiera con el aumento que han experimentado las importaciones. De allí pues, que no sea tan complicado entender por qué han crecido los niveles de pobreza en el país.

—La inseguridad personal sigue siendo un problema de primer orden, sobre todo en las grandes ciudades del país, aunque el Ministro del Interior, Ramón Escovar Salom sostenga que sus medidas, eminentemente represivas, estén dando fructíferos resultados.

—La pequeña y mediana industria sigue postrada en el mar de la crisis que las agobia y las medidas que se auguran de aumento en las tasas de interés, no le depararán ningún futuro de recuperación.

—La educación, la investigación, la ciencia y tecnología siguen esperando por el cumplimiento de las promesas hechas. A este respecto debemos decir con suma preocupación que, instituciones tan importantes como el Conicit, han denunciado las intenciones que han existido para reducir en términos reales su presupuesto. Igualmente debemos decir que las universidades nacionales estuvieron cerradas entre septiembre y octubre del año que recién finalizó, porque deudas debidamente justificadas con el personal docente, administrativo y de servicio de las mismas, así como con el funcionamiento operativo de esas casas de estudios, no fueron atendidas debidamente y se le dio prioridad a otras demandas de menor importancia para el futuro desarrollo del país.

Perspectiva para 1996

Lo primero que debe hacerse es derrotar el flagelo de la inflación que afecta a todos los miembros de la sociedad. A unos más, los que viven de ingresos fijos que son la inmensa mayoría y a otros menos, que son los que viven de ingresos movibles y que constituyen las minorías del país.

La inflación se combate luchando contra el persistente déficit fiscal que ya tiene varios años de existencia. Este déficit representó en 1995 algo así como 771 mil 551 millones de bolívares de un PIB nominal total de 12 billones 622 mil 789 millones de bolívares. Hay que racionalizar el gasto en términos de hacerlo más eficiente y que su utilización sea de mayor calidad. El problema no sólo es profundizar el proceso de descentralización del Estado venezolano, transferir a las gobernaciones y a los municipios muchas de las funciones que en educación, salud y vivienda tiene la administración central, reducir la burocracia, profundizar la política de privatización y eliminar hasta donde las condiciones sociales y la seguridad alimentaria del país lo permitan, los subsidios y el proteccionismo. Es necesario que cada dólar convertido en bolívares tenga una utilización lo más rentablemente posible.

Por la vía de los ingresos hay que profundizar la política de depender menos del petróleo y más de la tributación interna. La evasión fiscal debe pensarse no sólo con sanciones pecuniarias, sino también corporales. Los ingresos deben ser recurrentes y progresivos, de acuerdo a la dinámica económica del país.

La inflación también se combate moderando la expansión monetaria, sobre todo aquella que fue producto de los auxilios financieros y que todavía no ha podido contenerse. En 1995 la liquidez monetaria (m2) en poder del público alcanzó un nivel de Bs. 3.481.484 millones, lo que representó un aumento acumulado de 35,5% respecto al nivel de cierre de 1994, aunque debe destacarse que en términos reales la liquidez monetaria registró una caída de 8,3% (véase cuadro No. 7).

La liquidez monetaria debe monitorearse por vía de otros instrumentos monetarios distintos a los Títulos de Estabilización Monetaria (TEM), versión que el Banco Central de Venezuela le asigna hoy a los antiguos Bonos Cero Cupón, Por ejemplo, poniendo en mayor movimiento las letras del tesoro nacional.

En Venezuela combatir la inflación significa también controlar la especulación y el acaparamiento, elementos estos que imperan en la mentalidad del empresariado venezolano, donde los márgenes de ganancia son bastante considerables.

La especulación está presente en el mercado de muchísimos rubros. unos de consumo básico y otros de consumo masivo y se manifiesta cuando los márgenes de comercialización son cifras incomprensibles para cualquier economía de mercado del 300, 400, 500 por ciento y más, sin que ello esté penado por la ley y ni siquiera pechado por algún impuesto. En este sentido puede observarse el cuadro No. 8 donde se percibe las diferencias de precios entre productores y consumidores así como lo que queda a los intermediarios.

La principal razón por la cual existe la especulación es por su total impunidad, por cuanto al no cancelar impuesto por las ganancias excesivas, no se corre ningún riesgo cuando se vende un artículo por 4 ó 5 veces su costo de adquisición.

Se impone entonces legislar sobre los márgenes de comercialización, aunque parezca una materia bien complicada.

En la discusión entre las tasas de interés y la tasa de inflación parece más lógico en una economía colapsada como la nuestra, derrotar la segunda que elevar la primera. Teóricamente parece aceptable el argumento de que las tasas de interés deben ser positivas reales con relación a la inflación como mecanismo para defender el ahorro y la capacidad del mismo y evitar fuga de capitales o desviación del ahorro y la inversión. Pero lo cierto, lo real, lo concreto, es que en el caso venezolano la capacidad de ahorro está agotada y el grueso de la familia y de la población económicamente activa (el 90%) no tiene capacidad de ahorro, igualmente sucede con las empresas, por lo tanto un alza en las tasas de interés perjudica a todos, crea morosidad, atenta contra las empresas y por ende, contra el empleo y encarece aún más el nivel de precios y solamente beneficiaría a una mínima porción de la población y de las empresas. Si es cierto lo que se ha dicho en el sentido de que el control de cambios dejará de existir para los gastos corrientes, no para la transferencia de capitales, entonces es absolutamente injustificado argumentar que el ahorro se dedicaría a la compra de divisas. Por tanto, resulta inconveniente e inoficioso que se decida un alza en las tasas de interés que a nadie beneficia y a todos perjudica.

Para combatir estructuralmente la inflación se debe diseñar una estrategia de crecimiento integral, esto es, fiscal, monetaria, financiera, de precios, orientada a controlar este flagelo y potenciar de esta forma las innumerables ventajas que presenta el país para retomar el camino del crecimiento. Esto pasa por reactivar el sector interno de la economía a través del sector exportador, agrícola, manufacturero y de la construcción.

Esta estrategia conducirá a conformar una estructura de precios lo suficientemente atractiva para que los agentes económicos dirijan sus flujos de capital a las actividades productivas y no a la especulación monetaria.

Esa estructura de precios, que trasladaría el protagonismo al sector productivo, se basaría en una política monetaria fundamentada en tasas de interés definidas en función de estimular la demanda de créditos para dicho sector y por lo tanto por debajo de la inflación.

Una política cambiaria sustentada en que la tasa de devaluación debe ser igual o superior a la tasa de inflación.

Las divisas provenientes de las exportaciones no petroleras y de las inversiones directas o en portafolio, se venderían a la tasa de mercado para atraer capitales e incentivar las exportaciones no petroleras.

Este efecto se trasladaría al sector productivo, generando de esta manera mayores bienes y servicios y, como consecuencia inmediata, se reactivaría el aparato productivo que actualmente trabaja sólo con el 57% de su capacidad instalada.

De esta manera se podría, no sólo prescindir del crédito del Fondo Monetario Internacional (FMI), bien sea de 18 meses de duración (stand-by) o 3 años (facilidad ampliada), sino que también comenzaría una progresiva recuperación del poder adquisitivo del venezolano.

(Ver cuadros en páginas siguientes)

PRINCIPALES AGREGADOS MACROECONOMICOS

	1993 (*)	1994 (*)	1995 (*)
P.I.B. A PRECIOS DE 1984 (VARIACION %)			
- Total	(0,4)	(2,8)	2,2
- Pctrolero	4,6	4,6	6,0
- No Pctrolero	(1,5)	(4,5)	0,8
SALDO EN CUENTA CORRIENTE (Millones de US\$)	(2.223)	2.450	1.582
SUPERAVIT O DEFICIT DEL GOBIERNO CENTRAL COMO % DEL P.I.B.	(3,2)	(6,5)	(5,9)
SUPERAVIT O DEFICIT DEL SECTOR PUBLICO CONSOLIDADO COMO % DEL P.I.B.	(2,7)	(14,4)	ND
RESERVAS INTERNACIONALES BRUTAS B.C.V. Y F.I.V. (Millones de US\$)	12.656	11.507	9.538 1/
MOVIMIENTO CAMBIARIO DEL B.C.V. (Millones de US\$)	(345)	(1.149)	(1.859) 1/
BASE MONETARIA NOMINAL (Variación %)	10,6	65,3	16,0 2/
LIQUIDEZ MONETARIA (Variación %)	25,7	54,8	35,5 2/
CAPTACIONES TOTALES DE LA BANCA COMERCIAL (Variación %)	39,4	(29,8)	31,2 3/
COLOCACIONES TOTALES DE LA BANCA COMERCIAL (Variación %)	24,8	(27,2)	44,5 3/
TASA DE INTERESES PROMEDIO DE LA BANCA COMERCIAL			
- ACTIVA (%)	65,3	56,0	39,2 4/
- PASIVA (%)	54,7	40,9	24,6 4/
TIPO DE CAMBIO NOMINAL (Bs. /US\$)			
- Promedio	108,0	148,9	170,0
- Puntual	91,2	170,0	290,0
INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (Variación %)	45,9	70,8	56,7 1/

(*) Provisional

1/ Estimaciones a fin de año

2/ Información al 01 de Diciembre

3/ Cifras al cierre de Octubre

4/ Cifras al mes de Noviembre

Fuente: B.C.V.

PRODUCTO INTERNO BRUTO
(Millones de Bolívars)

	A precios de 1984			Variación %	
	1993 (*)	1994 (*)	1995(*)	1994/93	1995/94
SECTOR PETROLERO	124.393	130.099	137.871	4,6	6,0
SECTOR NO PETROLERO	422.850	403.860	407.010	(4,5)	0,8
PUBLICO	72.085	72.934	74.687	1,2	2,4
PRIVADO	350.765	330.926	332.323	(5,7)	0,4
Manufactura	76.863	72.001	76.363	(6,3)	6,1
Electricidad y Agua	2.424	2.322	2.382	(4,2)	2,6
Transporte Almacenamiento y Comunicaciones	25.576	25.127	26.456	(1,8)	5,3
Otros	245.902	231.476	227.122	(5,9)	(1,9)
DERECHOS DE IMPORTACION	10959	8.835	9.778	(19,4)	10,7
PRODUCTO INTERNO BRUTO	558.202	542.794	554.659	(2,8)	2,2

(*) PROVISIONAL FUENTE: B.C.V.

**VARIACIONES PORCENTUALES DEL INDICE DE PRECIOS
AL CONSUMIDOR EN EL AREA METROPOLITANA DE CARACAS
AÑO 1995**
(BASE: 1984 =100)

AÑOS MESES	INDICE GENERAL	ALIMENTOS BEB.Y TABACO	VESTIDO Y CALZADO	GASTOS DEL HOGAR	GASTOS DIVERSOS
ENERO	3,1	3,9	-1,9	3,1	4,1
FEBRERO	2,4	1,0	2,8	3,5	2,8
MARZO	3,2	2,3	4,3	4,5	2,7
ABRIL	4,1	5,8	3,8	4,6	1,5
MAYO	4,9	6,0	2,7	3,9	5,0
JUNIO	2,7	1,7	4,4	2,8	3,4
JULIO	2,8	2,0	2,9	2,0	4,5
AGOSTO	3,1	2,4	1,4	3,6	4,1
SEPTIEMBRE	3,3	3,3	3,0	4,8	2,1
OCTUBRE	4,6	3,2	1,4	7,8	4,3
NOVIEMBRE	5,6	4,3	6,7	8,7	3,6
DICIEMBRE(*)	6,1	ND	ND	ND	ND

VARIACION ACUMULADA

1993	45,9	38,3	36,4	51,8	54,5
1994	70,8	74,6	66,5	69,9	68,8
1995 1/	56,7	47,9	42,8	76,3	53,4

(*) Provisional 1/ ESTIMADA AL MES DE DICIEMBRE Fuente: B.C.V.

BALANZA DE PAGOS
(Millones de U.S.\$)

	1994	1995(*)
CUENTA CORRIENTE	2.450	1.572
Saldo en Mercancías	7.596	6.647
Exportaciones FOB	15.686	18.278
Petroleras	11.288	13.140
No Petroleras	4.398	5.138
Importaciones FOB	(8.090)	(11.631)
Saldo en Servicios	(4.988)	(5.218)
Transferencias Unilaterales	(158)	143
CAPITAL NO MONETARIO	(3.074)	(2.729)
Inversión Directa	239	364
Mediano y Largo Plazo	(1.505)	(1.337)
Corto Plazo	(1.808)	(1.756)
ERRORES Y OMISIONES	(269)	(187)
BALANZA GLOBAL	(893)	(1.344)
AJUSTES POR VALORACION	(66)	(8)
VARIACION DE RESERVAS NETAS 1/	959	1.352
B.C.V.	1.149	1.969
F.I.V.	(103)	100
OBLIGACIONES	(87)	(717)

(*) Cifras Preliminares.

1/ Incremento:(-), Disminución: (+)

Fuente: B.C.V.

GOBIERNO CENTRAL. GESTION FINANCIERA. (Millones de Bolívars)

CONCEPTO	1993	1994*	1995 (*)	VARIA- CION994/ 1993	% 1995/94
INGRESOS TOTALES	903.756	1.536.136	2.105.778	-70,0	37,1
CORRIENTES	899.330	1.532.715	2.104.110	70,4	37,3
TRIBUTARIOS	705.334	1.225.284	1.682.843	73,7	37,3
Impuesto Sobre la Renta	484.980	641.297	853.767	32,2	33,1
Actividad Petrolera	334.524	443.685	548.913	32,6	23,7
Tecnología Petrolera	1.591	2.095	1.432	31,7	(31,6)
Otras Actividades	148.865	195.517	303.422	31,3	55,2
Impuestos a las Ventas	33.186	222.469	494.480	570,4	122,3
Imp. a los Débitos Banc	-	110.351	1.603	-	(98,5)
Aduanas	100.778	141.861	190.691	40,8	34,4
Licores	20.727	19.140	31.528	(7,7)	64,7
Cigarrillos	16.463	27.735	45.500	68,5	64,1
Derivados del Petróleo	37.312	33.195	41.603	(11,0)	25,3
Otros	11.888	29.236	23.671	145,9	(19,0)
No Tributarios	193.996	307.431	421.267	58,5	37,0
Renta de Hidroc.	173.284	286.965	400.118	65,6	39,4
Tasas	11.505	11.634	19.093	1,1	64,1
Otros	9.207	8.832	2.056	(4,1)	(76,7)
Capital	4.426	3.421	1.668	(22,7)	(51,2)
Ven. de Ac. Fijos y Otr.	34	-	1.668	-	-
Reintegro de Empresas	4.392	3.421	-	(22,1)	-
GASTOS TOTALES	1.034.783	2.074.549	2.853.366	100,5	37,5
Corrientes	777.645	1.501.062	2.168.461	93,0	44,5
Remuneraciones	224.823	365.804	518.856	62,7	41,8
Compra de B. y Sevic.	29.345	78.945	122.866	169,0	55,6
Intereses	164.846	348.648	580.770	111,5	66,6
Internos	37.582	115.207	292.056	206,5	153,5
Externos	127.264	233.441	288.714	83,4	23,7
Subsidios y Trans.	345.752	643.392	911.886	86,1	41,7
Oper. Cuasifiscales BCV	8.354	175.910	140.285	2.005,7	(20,3)
Otros Subs. y Trans.	337.398	467.482	771.601	38,6	65,1
Al Sector Público	257.872	376.508	620.817	46,0	64,9
Al Sector Privado	77.806	89.750	148.466	15,4	65,4
Al Sector Externo	1.720	1.224	2.318	(28,8)	89,4
Gastos	12.879	64.273	34.083	399,1	(47,0)
Extrapresupuestarios					
Capital	151.579	213.596	379.807	40,9	77,8
Adquisición de Activos Fijos	54.030	58.589	78.476	8,4	33,9
Transferencias	97.549	155.007	301.331	58,9	94,4
Al Sector Público	97.399	154.857	300.431	59,0	94,0
Al Sector Privado	150	150	900	0,0	500,0
Concesión Neta de Préstamos	105.559	359.891	305.098	240,9	(15,2)
Interna	103.761	353.844	292.776	241,0	(17,3)
Externa	1.798	6.047	12.322	236,3	103,8
SUPERAVIT O DEFICIT	(131.027)	(538.413)	(747.588)		
(-) FINANCIERO					
COMO % DEL PIB	(2,40)	(6,48)	(5,92)		
CORRIENTE					

(*) Provisional Fuente: B.C.V. y M.H.

**DEMANDA AGREGADA
(VARIACION %)**

	(A PRECIOS DE 1984)		
	1993/92(*)	1994/93(*)	1995/94(*) 1/
1) SECTOR PRIVADO	0,7	(5,7)	(1,0)
Consumo	(0,1)	(2,8)	(0,2)
Inversión Bruta Fija	7,7	(32,3)	(17,2)
2) SECTOR PUBLICO	(8,9)	(14,0)	3,3
Consumo	(4,6)	(7,4)	0,0
Inversión Bruta Fija	(12,6)	(20,2)	(6,9)
3) DEMANDA AGREGADA			
INTERNA (1+2)	(4,8)	(9,6)	0,0
4) EXPORTACIONES	8,8	6,3	2,2
5) MENOS: IMPORTACIONES	(7,7)	(20,2)	9,3
6) DEMANDA AGREGADA (3+4-5)	(0,4)	(2,8)	2,2

(*) Cifras Provisionales.

1/ No incluye Variación de Existencias.

Fuente: B.C.V.

BASE MONETARIA, LIQUIDEZ (M2), CIRCULANTE (M1) Y CUASIDINERO (Saldos en Millones de Bs.)

	Base Monetaria		Liquidez Monetaria		Circulante		Cuasidinero	
	Nominal	Real	Nominal	Real	Nominal	Real	Nominal	Real
1993								
Dici.	422.695	27.028	1.660.677	106.188	438.035	28.009	1.222.642	78.179
1994								
Enero	33.944							
		20.474	1.692.686	103.776	440.493	27.006	1.252.193	76.770
Febr.	357.699	21.525	1.765.320	106.229	509.019	30.631	1.256.301	75.599
Marzo	516.235	30.214	1.898.039	111.087	529.760	31.006	1.368.279	80.082
Abril	499.745	28.322	1.921.768	108.913	564.229	31.977	1.357.539	76.936
Mayo	405.988	21.876	1.954.970	105.338	586.322	31.592	1.368.648	73.746
Junio	454.167	22.442	1.982.402	97.959	631.242	31.192	1.351.160	66.767
Julio	491.135	22.824	2.155.686	100.181	702.731	32.656	1.452.955	67.523
Agost	547.593	24.183	2.297.131	101.445	776.984	34.313	1.520.147	67.132
Septie	524.002	22.253	2.354.860	100.007	789.351	33.522	1.565.509	66.484
Octub	565.141	22.837	2.356.626	95.229	807.053	32.612	1.549.573	62.617
Novi	625.152	24.226	2.472.768	95.825	945.885	36.655	1.526.883	61.700
Dici	698.838	26.157	2.570.250	96.203	1.007.345	37.704	1.562.905	58.499
1995								
Enero	789.372	28.646	2.732.791	99.172	1.034.161	37.529	1.698.630	61.643
Febr	847.281	30.038	3.027.899	107.346	1.098.583	38.947	1.929.316	68.398
Marzo	770.513	26.463	3.051.940	104.816	1.082.273	37.170	1.969.667	67.647
Abril	691.551	22.826	3.067.080	101.234	1.091.027	36.011	1.976.053	65.223
Mayo	672.345	21.164	3.082.089	97.019	1.053.217	33.153	2.028.872	63.885
Junio *	697.905	21.392	3.126.803	95.844	1.085.873	33.284	2.040.930	62.559
Julio*	734.018	21.895	3.164.882	94.404	1.097.229	32.729	2.067.653	61.675
Agos*	846.568	18.702	3.194.736	92.408	1.073.242	31.044	2.121.494	61.365
Septi*	662.847	18.552	3.163.690	88.547	1.050.092	29.390	2.113.598	59.156
Oct*	657.424	17.591	3.230.584	86.442	1.110.297	29.709	2.120.287	56.733
Noviembre (al 24)	725.883	18.393	3.291.712	83.406	1.195.411	30.290	2.096.301	53.117
Diciembre (al 01)	810.766	20.543	3.481.484	88.215	1.329.772	33.694	2.151.712	54.521
VARIACION %								
Dic. 94/Dic. 93	65,3	-3,2	54,8	-9,4	130,0	34,6	27,8	-25,2
Dic. 95/Dic. 94	16,0	-21,5	35,5	-8,3	32,0	-10,6	37,7	-6,8

Fuente: BCV

**DIFERENCIA DE PRECIOS ENTRE PRODUCTORES Y CONSUMIDORES
(LO QUE LE QUEDA A LOS INTERMEDIARIOS)**

PRODUCTO	PRECIO A NIVEL DE PRODUCTOR (Bs/Kg.)	PRECIO A NIVEL DE CONSUMIDOR (Bs/Kg.)	DIFERENCIA A FAVOR DE LOS INTERMEDIARIOS	PORCENTAJE DE ENCARECIMIENTO
Acelga	80	155	75	93.75 %
Ajo	700	1435	735	105.50 %
Ajo Porro	80	258	178	225.50 %
Apio	240	429	189	78.75 %
Auyama	16	51	35	218.75 %
Brócoli	80	205	125	156.25 %
Calabacín	53	215	162	305.65 %
Caraotas Negras	150	230	80	53.00 %
Cebolla	90	245	155	172.22 %
Cebollín	80	236	156	195.00 %
Cilantro	40	295	255	637.50 %
Coliflor	53	239	186	350.94 %
Espinaca	80	165	85	106.25 %
Lechuga Americana	38	245	207	544.73 %
Lechuga Criolla	40	225	185	462.50 %
Lechuga Romana	38	285	247	650.00 %
Melón	50	105	55	110.00 %
Naranja	6 Bs/unidad	20 Bs/unidad	14	233.33 %
Papa	175	320	145	82.85 %
Patilla	14	58	44	314.28 %
Peréjil	100	335	235	235.00 %
Pimentón	300	395	95	31.66 %
Piña	50	158	108	216.00 %
Plátano	65	107	42	64.61 %
Radicchio	250	475	225	90.00 %
Remolacha	60	205	145	241.66 %
Repollo Blanco	14	115	101	721.42 %
Repollo Morado	100	335	235	235.00 %
Tomate	45	235	190	322.22 %
Yuca	35	105	70	200.00 %
Zanahoria	50	195	145	290.00 %

Fuente: Confederación Nacional de Asociación de Productores Agropecuarios (FEDEAGRO), Diario *El Nacional*, miércoles 07 de febrero de 1996

INDICADORES ECONOMICOS*

DATOS MENSUALES 1995

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PANORAMA MONETARIO												
BASE MONETARIA	789,372	847,282	770,513	691,551	672,345	697,905	734,018	646,568	662,847	657,424	794,662	
LIQUIDEZ (M3)	2738,019	3033,076	3056,653	3071,914	3086,876	3131,519	3169,449	3185,353	3182,686	3250,419	3459,468	

INDICES												
IPC	2755,6	2820,7	2911,7	3029,7	3178,6	3262,4	3325,5	3457,2	3572,9	3738,3	3947	4184,3
%	3,1	2,4	3,2	4,1	4,9	2,7	2,6	3,1	3,3	4,6	5,6	6
IPM	2609,6	3013,9	3073,3	3153,2	3242,7	3324	3377	3462,5	3532,8	3599,5	3772,4	3968
%	5,3	3,6	2	2,6	2,8	2,5	1,6	2,5	2	1,9	4,6	5,2

IND DE VENTAS COM	1957,69	2015,45	2275,1	2037,12	2433,11	2655,79	2640,11	2796	3021,12			
IND PRODUCCION												
Crudos	149,67	149,61	152,64	153,73	153,95	156,01	156,01	156,09	157,84			
Derivados	132,61	129,96	124,43	129,96	126,71	129,12	138,63	135,86	129,72			
Electricidad	170,97	158,01	166,66	181,51	178,16	167,06	178,25	175,32	166,18			
Cemento	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Fertilizante	186,47	132,26	153,75	136,87	100,85	132,26	158,71	155,41	158,46			
IND. DEL VALOR DE PROD			1er Trimestre		2do Trimestre		3er Trimestre		4to Trimestre			
			2715,18		3214,61		3494,32					

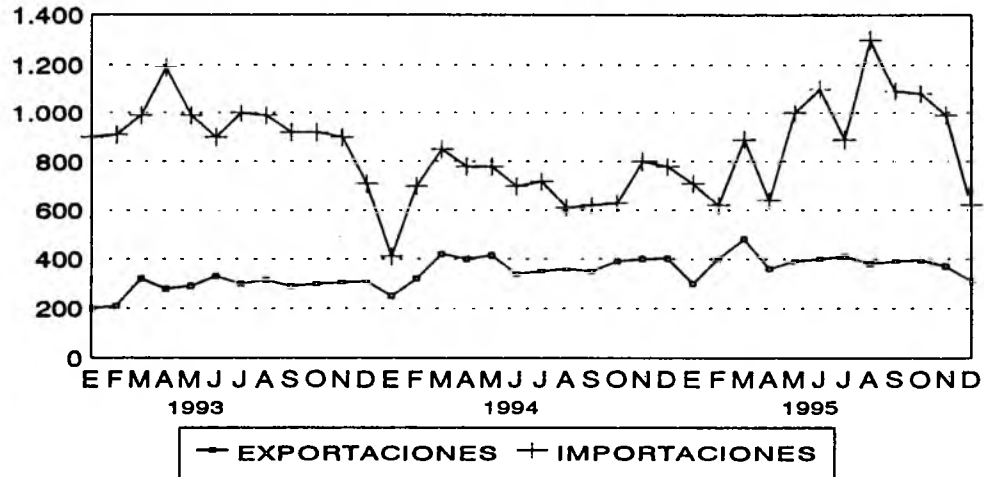
TASAS DE INTERES												
Opr. Pasivas	24,09	20,11	18,13	19,17	21,18	25,25	39,37	25,57	26,32	27,08	27,47	27,17
Opr. Activas	42,68	40,2	37,03	34,94	35,67	36,19	24,91	40,26	42	42,58	42,64	42,74

GOBIERNO												
INGRESOS (en mm de Bs)												
Ordinarios	114,798	122,519	218,654	160,136	187,489	211,629	157,831	206,557	182,55	232,742		
Extraordinarios	36,681	718	33,018	339	948	44,925	64,642	118,179	34,539	101687		
EGRESOS (en mm de Bs)												
Ordinarios	146,121	133,126	206,451	204,587	153,784	264,113	176,107	166,952	229,374	248,17		
Extraordinarios	29,474	24,014	2,433	23,451	24,202	73,4	2,423	63,122	49,011	71,704		
SALDOS (en mm de Bs)												
Ordinarios	-34,323	-10,607	13,0203	-44,451	33,705	-52,484	-20,276	20,598	-46,825	-15,428		
Extraordinarios	7407	-23,296	30,585	-23,112	-23,254	-26,475	-62,219	35,057	-14,472	30,163		
RESERVAS DEL TESORO	143,21	109,307	153,095	65,532	65,963	15,024	56,967	107,007	45,711	60,446		

Fuente: boletín mensual de BCV (Boletín del mes de diciembre de 1995)

* Han participado en la elaboración de esta sección los alumnos: Ramón Vergara, Mónica Hernández, Yeliena Arias, Nicolás Campos y Jhon Galbán

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES E IMPORTACIONES EVOLUCION MENSUAL, 1993 - 1995. (Millones de dólares)

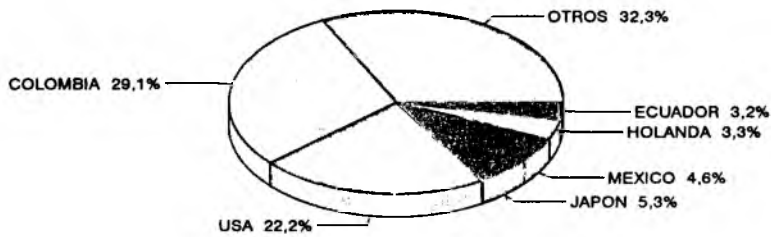


Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI)

1/ Excluye exportaciones de petróleo y hierro

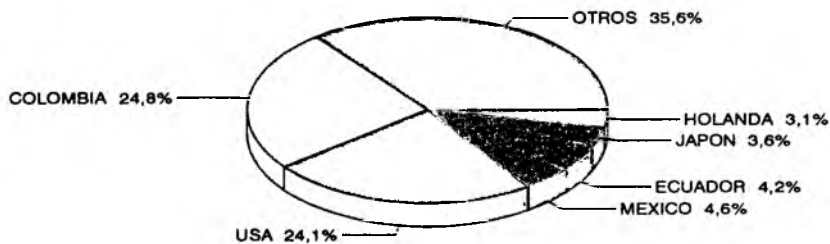
(*) Valor estimado

**Exportaciones no tradicionales 1/ según países de destino,
1° Semestre 1995 (Millones de USA \$)**



Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI)
1/ Excluye exportaciones de petróleo y hierro

**Exportaciones no tradicionales 1/ según países de destino,
1° Semestre 1994 (Millones de USA \$)**



Fuente: Oficina Central de Estadística e informática (OCEI)
1/ Excluye exportaciones de petróleo y hierro

**FUERZA DE TRABAJO
VENEZUELA
COMPARACION GLOBAL
2do. SEMESTRE 1993 VS. 2do. SEMESTRE 1995**

CONCEPTO	1993	1995	DIFERENCIA
	2do. Sem	2do. Sem.*	2do. Sem. 95 2do. Sem. 93
POBLACION DE 15 AÑOS Y MAS	13.185.402	13.960.572	775.170
FUERZA DE TRABAJO	7.629.176	8.734.222	1.105.046
TASA DE ACTIVIDAD (%)	57,9	62,6	4,7
OCUPADOS	7.146.650	7.798.536	651.886
TASA DE OCUPACION (%)	93,7	89,3	-4,4
DESOCUPADOS	482.526	935.686	453.160
TASA DE DESOCUPACION (%)	6,3	10,7	4,4
CESANTES	436.020	736.706	300.686
TASA DE CESANTIA (%)	5,8	8,6	2,8
B.T.P.P.V.	46.506	198.980	152.474
OCUPADOS DEL SECTOR FORMAL	4.247.405	4.016.129	-231.276
OCUPADOS DEL SECTOR INFORMAL	2.899.245	3.743.806	844.561
SERVICIO DOMESTICO 1-/	204.190	150.731	-53.459
TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA NO PROFESIONALES	1.755.324	2.319.023	563.699
TRABAJADORES EN EMPRESAS CON CUATRO PERSONAS O MENOS	939.731	1.274.052	334.321
PATRONOS O EMPLEADORES	333.860	313.566	-20.294
EMPLEADOS Y OBREROS	496.780	872.095	375.315
AYUNDANTES FAMILIARES NO REMUNERADOS	109.091	88.391	-20.700
TOTAL CLASIFICABLES	7.146.650	7.759.935	613.285
TOTAL NO CLASIFICABLES	0	38.601	38.601

**FUERZA DE TRABAJO
VENEZUELA
COMPARACION GLOBAL
2do. SEMESTRE 1993 Vs. 2do. SEMESTRE 1995
(continuación)**

CONCEPTO	1993	1995	DIFERENCIA
	2do. Sem	2do. Sem*	2do. Sem 95 2do. Sem 93
OCUPADOS DEL SECTOR PUBLICO	1.208.608	1.350.823	142.215
EMPLEADOS Y OBREROS	1.208.608	1.350.823	142.215
OCUPADOS DEL SECTOR PRIVADO	5.938.042	6.447.713	509.671
EMPLEADOS Y OBREROS	3.502.284	3.429.903	-72.381
TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA	1.804.667	2.475.595	670.928
PATRONOS O EMPLEADORES	501.224	440.227	-60.997
AYUDANTES FAMILIARES	129.867	101.988	-27.879
OCUPADOS ANALFABETOS	390.997	455.856	64.859
OCUPADOS SIN NIVEL	93.032	80.198	-12.834
OCUPADOS BASICA	4.240.844	4.580.854	340.010
OCUPADOS MEDIA, DIVER. Y PROFESIONAL	1.407.434	1.549.654	142.220
OCUPADOS SUPERIOR	1.013.046	1.123.156	110.110
OCUPADOS NO DECLARADO	1.297	8.818	7.521

FUENTE: O.C.E.I. "Encuesta a Hogares por Muestreo".
1_ / Excluye el servicio doméstico que es trabajador por cuenta propia.

NOTA: Cifras obtenidas con Proyecciones Poblacionales basadas en los resultados definitivos del Censo 1990.

* CIFRAS PRELIMINARES.

Datos anuales

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
PANORAMA MONETARIO							
(Millones de Bs)							
LIQUIDEZ (M3)	340,103	469,694	752,399	1,119,956	1,324,596	1,666,703	2,575,614
BASE MONETARIA	73,87	98,56	179,696	330,445	382,426	422,695	698,839
IND. DE INTERMEDIACION	0,89	0,74	0,6	0,6	0,6	0,6	0,4
TASA DE INTERES							
Opr. Pasivas			24,4	31,2	36,06	51,84	35,13
Opr. Activas			34,9	37,7	42,08	60,83	55,09
Reales						28,4	4,7

INDICES							
IPC	685,1	1258,2	620,3	812,7	1071,6	1302,9	2095,2
IPM	234	462,2	637,6	784,9	888,3	1203	2135,8
Nacionales	223,1	448,6	638,5	790,5	908,1	1232,9	2175,1
Importados	264	500,1	639,2	775	842,6	1133,6	2047,8
IPNP							
Agrícolas	194,4	295	463	609,2	813,6	114,9	1864,8
Manufacturero	218,9	420,9	564,8	719,8	887,4	1326,4	2309,6

SECTOR REAL							
PIB (Base=1984)	491,372	450,425	478,32	524,86	560,63	554,428	536,298
%		-8,33	6,19	9,73	6,82	-1,11	-3,27
Sector Petrolero	93,924	95,04	106,564	117,503	117,133	121,461	128,407
%		1,19	12,13	10,27	-0,31	3,69	5,72
Sector no Petrolero	365,862	368,757	109,27	116,324	121,92	121,236	116,178
%		0,79	-70,37	6,46	4,81	-0,56	-4,17
DEFICIT (%DEL PIB)	6,2	1	0,2	0,7	-5,7	-2,7	-14,4
Gobierno Central			2,7	-3,4	-2,3	-0,1	0,3
PDVSA			-2,1	2,8	-3,6	-3,2	-6,5
Emp. no Financieras			-1,4	0,3	-0,5	0,4	0,6
DEFLACTOR	177,7	337,5	476,5	578,7	737,1	982,8	1549,6
%		89,93	41,19	21,45	27,37	33,33	57,67
Sector Petrolero	118,3	365,9	603,8	566,4	629,8	853,8	1292,7
%		209,30	65,02	-6,19	11,19	35,57	51,41
Sector no Petrolero	192,2	320,5	437,1	558,4	698,6	789	1200,9
%		66,75	36,38	27,75	24,75	13,26	52,21
DEMANDA AGREGADA							
(Base=1984)							
Consumo			332,522	362,844	390,528	384,746	369,417
Inversion publica			60,56	43,062	40,89	51,672	65,477
Inversion privada			36,427	29,29	18,926	29,401	36,019

SECTOR EXTERNO							
(Millones de \$)							
SALDO CTA. CTE.	-5,809	2,479	8279	1736	-3,385	-2,223	4,12
RESERVAS (BCV)	-2,705	740	7397	10,264	9,18	8,324	7,262
TIPO DE CAMBIO							
Nominal			141,53	170,47	207,24	266,55	438,37
Real			98,88	86,28	79,01	71,67	75,28

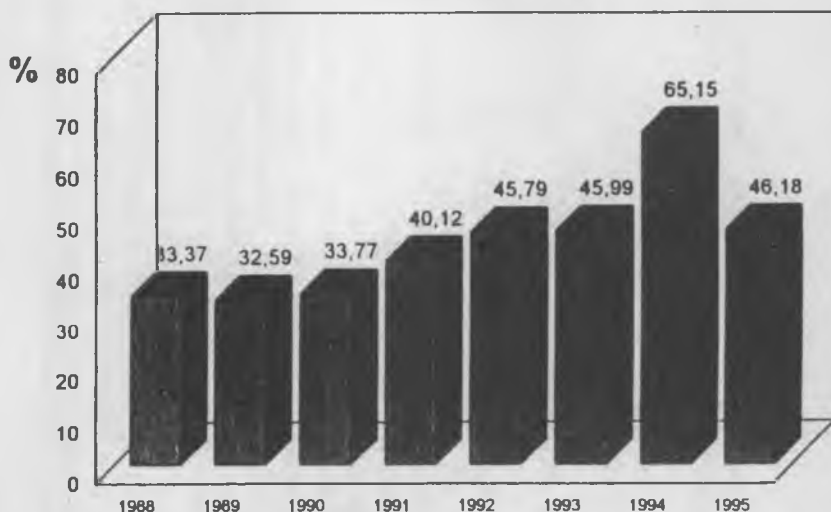
fuentes: Informes Anuales BCV; años (1988-1990-1992-1994)

COMENTARIOS

- La población de 15 años y más aumentó del 2do. semestre 1993 al 2do. semestre 1995, aproximadamente en 775.170 personas.
- La fuerza de trabajo aumentó de 1993 a 1995, aproximadamente en 1.105.046 personas, cifra similar al incremento de los ocupados en el sector informal (844.561) sumados al crecimiento de los desocupados (453.160) que da por resultado (1.297.721).
- Los ocupados en el sector formal de la economía disminuyeron aproximadamente en 231.276 personas.
- Del crecimiento 453.160 personas desocupadas, 300.686 son cesantes y 152.474 están buscando trabajo por primera vez.
- El incremento de 844.561 personas ocupadas en el sector informal de la economía, es la resultante del aumento de 563.699 personas catalogadas como trabajadores por cuenta propia no profesionales y 373.315 personas como empleados y obreros, y de la disminución de aproximadamente 93.000 personas en los grupos restantes.
- El incremento de mayor magnitud de ocupados por nivel educativo lo registraron los ocupados con nivel básico, los cuales aumentaron en 340.010 personas. (El incremento total de ocupados fue del 651.886 personas).

FUENTE: O.C.E.I.

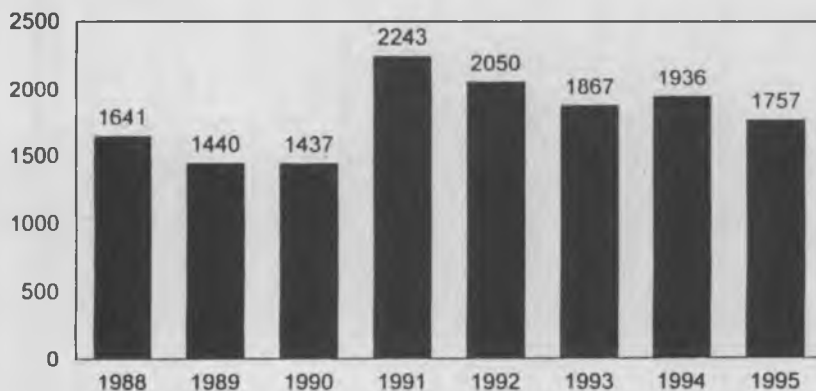
GASTO SOCIAL COMO PORCENTAJE DEL PRESUPUESTO NACIONAL 1988-1995



Fuente: CORDIPLAN, DGS Política Social

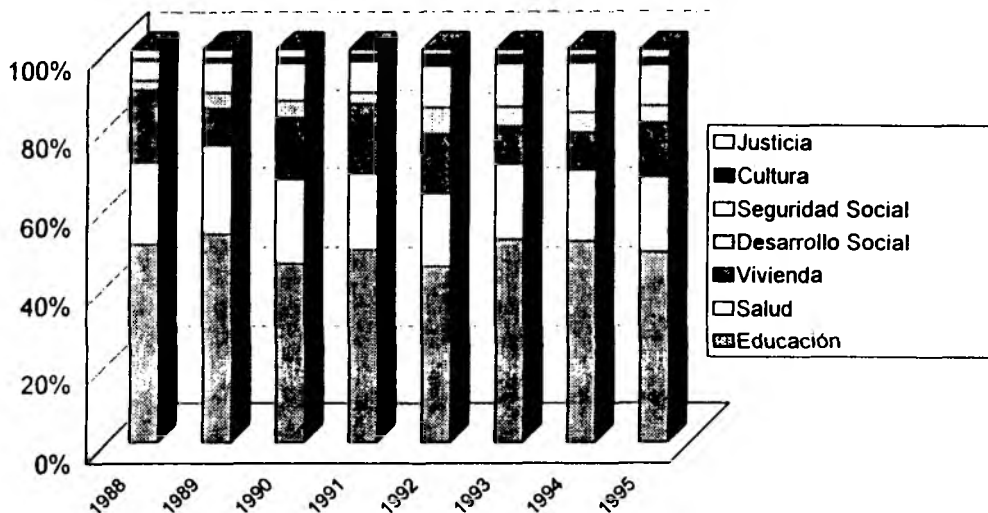
GASTO SOCIAL REAL PER CAPITA 1988-1995

Bolívares de 1984



Fuente: CORDIPLAN, DGS Política Social

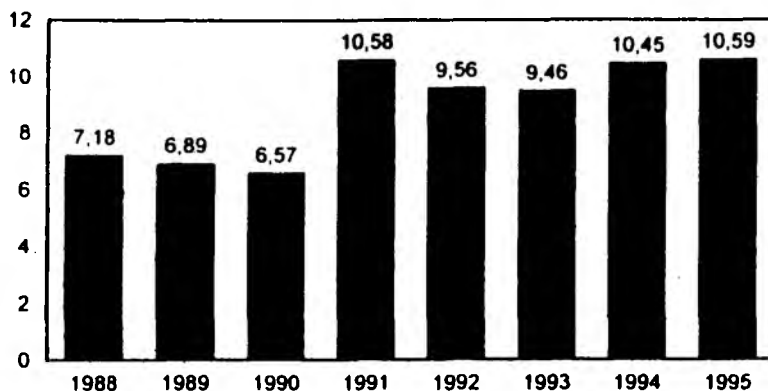
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL GASTO SOCIAL POR SECTORES 1988-1995



Fuente: CORDIPLAN, DGS Política Social

PRODUCTO INTERNO BRUTO 1988-1995

% del PIB destinado al Gasto Social



Fuente: CORDIPLAN, DGS Política Social

INDICE DE DESARROLLO HUMANO
Por entidades federales Venezuela 1990.

	Entidad	Esperanza de Vida	Componente Esperanza de Vida	Alfabetismo	Mediana de Educación	Componente Logro Educativo	Ingreso \$ PPA	Componente Ingreso \$ PPA	I.D.H
Desarrollo Humano Alto									
1	Dtto. Federal	72.05	0.7842	96.88	6.27	0.7852	5248	0.9736	0.8476
2	Miranda	71.51	0.7752	95.44	6.59	0.7827	5291	0.9819	0.8466
3	Aragua	71.03	0.7672	94.49	5.72	0.7570	5199	0.9641	0.8294
4	Carabobo	69.68	0.7447	94.56	5.83	0.7600	5205	0.9653	0.8233
5	Nueva Esparta	71.28	0.7713	91.03	5.59	0.7311	5206	0.9655	0.8226
6	Bolívar	69.83	0.7472	93.37	5.82	0.7518	5217	0.9676	0.8222
	Venezuela	71.20	0.7700	90.90	5.89	0.7302	5192	0.9628	0.8210
7	Anzoátegui	69.57	0.7428	90.75	5.52	0.7277	5181	0.9607	0.8104
8	Zulia	68.75	0.7292	90.17	5.58	0.7251	5171	0.9587	0.8043
9	Lara	70.27	0.7545	87.97	5.35	0.7054	5070	0.9392	0.7997
Desarrollo Humano Medio									
10	Falcón	69.31	0.7385	88.30	5.33	0.7071	4752	0.8779	0.7745
11	Táchira	67.65	0.7108	90.05	5.21	0.7161	4665	0.8611	0.7627
12	Monagas	68.43	0.7238	88.22	5.30	0.7059	4610	0.8505	0.7601
13	Guárico	68.90	0.7317	85.84	5.09	0.6854	4657	0.8596	0.7589
14	Mérida	68.79	0.7298	86.82	5.16	0.6935	4437	0.8172	0.7468
15	Cojedes	66.16	0.6860	86.30	5.27	0.6924	4314	0.7934	0.7240
16	Yaracuy	67.54	0.7090	86.42	5.20	0.6917	4040	0.7406	0.7138
17	Barinas	66.38	0.6897	84.89	4.30	0.6615	4105	0.7531	0.7014
18	Portuguesa	68.11	0.7185	83.43	4.13	0.6480	3929	0.7192	0.6952
19	Sucra	67.57	0.7095	84.17	4.38	0.6585	3839	0.7018	0.6899
20	Amazonas	63.37	0.6395	82.98	5.04	0.6652	4107	0.7535	0.6861
21	Trujillo	67.40	0.7067	82.12	4.53	0.6481	3703	0.6756	0.6768
22	Apure	66.40	0.6900	81.01	3.65	0.6212	3576	0.6511	0.6541
23	Delta Amacuro	62.53	0.6255	74.72	4.00	0.5870	3713	0.6775	0.6300

GASTO SOCIAL
1988 - 1995
(Millones de Bs)

SECTORES	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
EDUCACION	31.608,20	55.271,10	68.204,90	157.596,20	177.170,20	263.229,10	443.540,50	624.656
SALUD	12.917,10	23.198,80	31.801,00	61.515,60	72.269,30	95.976,50	153.667,10	241.607
SEGURIDAD SOCIAL	3.139,70	8.069,60	14.406,30	25.220,50	41.985,00	56.618,90	110.113,10	133.428
DESARROLLO SOCIAL	1.543,76	4.382,10	6.983,00	9.979,20	27.780,10	26.203,40	48.440,90	60.764
VIVIENDA Y DES. URBANO	11.690,70	9.895,40	23.222,40	57.294,00	58.817,50	48.487,10	81.659,00	175.760
JUSTICIA	1.509,80	2.340,00	3.082,50	4.336,80	5.867,70	7.625,10	13.383,00	27.242
CULTURA	300,50	975,20	2.122,20	5.491,30	11.341,90	10.428,50	16.337,50	23.423
TOTAL	62.709,76	104.132,20	149.822,3	321.433,60	395.231,70	508.568,60	867.141,10	1.288.88

Notas: * 1988 sólo incluye presupuesto dado por Ley. *A partir de 1989, se incluye en cada sector el presupuesto dado por Ley y el presupuesto de las entidades federales al mismo, es decir, el situado más los ingresos propios.

DISTRIBUCION

SECTORES	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
EDUCACION	50,40	53,08	45,52	49,03	44,83	51,76	51,15	48,54
SALUD	20,60	22,28	21,23	19,14	18,29	18,87	17,72	18,77
SEGURIDAD SOCIAL	5,01	7,75	9,62	7,85	10,62	11,13	12,70	10,37
DESARROLLO SOCIAL	2,46	4,21	4,66	3,10	7,03	5,15	5,59	4,72
VIVIENDA Y DES. URBANO	18,64	9,50	15,50	17,82	14,88	9,53	9,42	13,66
JUSTICIA	2,41	2,25	2,06	1,35	1,48	1,50	1,54	2,12
CULTURA	0,48	0,94	1,42	1,71	2,87	2,05	1,88	1,82
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Para elaborar estos cuadros se utilizó como fuente las Leyes de Presupuesto para cada ejercicio fiscal y los datos entregados por Ocepre a Cordiplan sobre el presupuesto ejecutado por las entidades federales en cada uno de los sectores, esto es situado más ingresos propios.

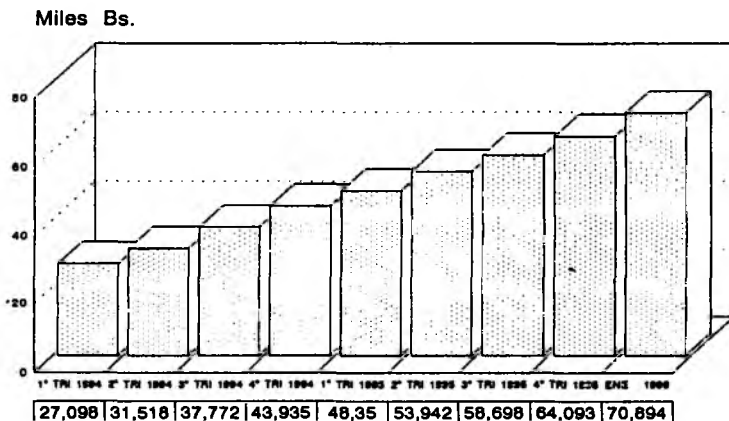
Evolución del Porcentaje de Hogares en Situación de Pobreza 1984-1994

(Porcentajes)

II Semestre	Pobroza Extrema	Pobroza Total
1984	11%	36%
1985	16%	46%
1986	23%	52%
1987	16%	47%
1988	14%	46%
1989	30%	62%
1990	33%	67%
1991	34%	67%
1992	28%	62%
1993	33%	62%
1994	43%	73%
1995	47%	76%

Fuente: AGROPLAN

CANASTA ALIMENTARIA OCEI



FUENTE: OCEI

RESEÑAS Y DOCUMENTOS

RESOLUCION N° 189

**EL CONSEJO UNIVERSITARIO
DE LA
UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA**

En uso de la facultad que le confiere el numeral 21 del Artículo 28 de la vigente Ley de Universidades, dicta la siguiente:

**REFORMA PARCIAL DEL
REGLAMENTO DE PERSONAL DOCENTE Y DE
INVESTIGACION
DE LA UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA**

Se modifican los Artículos del 50 al 54 del Título I, Capítulo IV "Del Régimen de Ubicación y Ascenso", Sección II "De los Trabajos de ASCenso", en los siguientes términos:

SECCION II: "DE LOS ASCENSOS EN EL ESCALAFON UNIVERSITARIO".

Artículo 1. Se incluyen dos (2) nuevos Artículos:

Artículo 50: Los miembros ordinarios del personal docente y de investigación, en concordancia con el artículo 89 de la Ley de Universidades, se ubicarán y ascenderán en el escalafón de acuerdo a sus credenciales o méritos científicos y sus años de servicio. Para ascender de una categoría a otra en el escalafón será necesario cumplir el tiempo establecido por la Ley en cada escalafón, la presentación de un informe que dé cuenta de las credenciales de mérito y un trabajo de ascenso con las características que se especifican en esta Reforma Parcial.

Artículo 51: Los Consejos de Facultad dictarán el procedimiento y las normas que regularán el informe relativo al desempeño del Profesor, dejando constancia de las credenciales y méritos científicos acumulados desde su último ascenso, según lo contemplado en el artículo 89 de la Ley de Universidades. La presentación de este informe será requisito para el ascenso, cualquiera que sea la categoría del escalafón universitario. El referido informe debe recoger las actividades docentes, de investigación y extensión realizadas durante el período, será conocido por el Consejo de la Facultad y remitido al jurado designado al efecto.

Artículo 2. Se modifica el Artículo 50 original sustituyéndolo por los siguientes tres (3) Artículos, en los términos que se indican a continuación:

Artículo 52: El trabajo que, conforme al artículo 89 de la Ley de Universidades se requiere para ascender de una categoría a otra en el escalafón universitario, ha de constituir un aporte personal de su autor, y por su tema, su enfoque, su desarrollo y la metodología empleada, deberá significar un aporte valioso en la materia, podrá ser de naturaleza experimental o teórica, y podrá consistir en trabajos de investigación, monografías, trabajos de desarrollo experimental, tecnológico y diseños de ingeniería y arquitectura, con sólida sustentación teórica. Quedan expresamente excluidas las obras que representan meras exposiciones o descripciones, aún con fines didácticos. Los Consejos de Facultad dictarán normas sobre tales trabajos, siempre que no colidan con el presente Reglamento.

Artículo 53: Los trabajos a los cuales hace referencia el Artículo 52 deberán reunir los requisitos de razonamiento riguroso, exposición sistemática, pureza metodológica y complementación bibliográfica que establecen los usos académicos. Estos trabajos, cuando sean experimentales deberán ser sustentados, además, en observaciones y experimentos adecuados a sus fines.

Artículo 54: La monografía a la cual hace referencia al Artículo 52 versará sobre un tema particular, producto de una investigación documental relativa a un área determinada del conocimiento. Deberá contar con todos los elementos estructurales y formales que definen a una monografía: una exposición concisa del problema objeto de investigación expresando con claridad el conjunto de métodos, técnicas y procedimientos generales empleados en el desarrollo de la fundamentación lógica del tema de investigación, destacando los hallazgos a los que llegue el investigador, los cuales deben ser explicados, descritos, discutidos y demostrados, si fuera el caso.

Los trabajos de investigación, a los cuales hace referencia el Artículo 52, son una modalidad que podrá consistir tanto en la presentación de una investigación elaborada para tal fin, o en la presentación de un cierto número de artículos publicados en libros o revistas arbitradas dentro de una misma línea de investigación.

Los trabajos de desarrollo experimental, tecnológicos o de diseños de arquitectura e ingeniería, a los cuales hace referencia el Artículo 52 que sean presentados para optar al ascenso, deberán estar teóricamente sustentados; no se considerarán como tales la simple presentación de resultados que no estén acompañados con los supuestos teórico-metodológicos que le sirven de soporte.

PARAGRAFO UNICO: Para los efectos de admisión como trabajo de ascenso, de trabajos de investigación en la modalidad de artículos publicados en revistas o libros arbitrados, bastará con la certificación de la aceptación definitiva para su publicación.

Artículo 3. Se modifica el Artículo 51 original en los siguientes términos:

Artículo 55: Los trabajos para optar al ascenso en el escalafón universitario serán individuales, y podrán ser colectivos, cuando lo justifiquen la forma en la cual fue desarrollado el problema tratado, la disciplina y la extensión del mismo. En el caso de trabajos colectivos, quienes los presenten deberán acompañarlos con una memoria adicional que permita apreciar su contribución personal y la aprobación del coautor o los coautores para su utilización como credencial para el ascenso. Cuando se trate de artículos publicados en revistas, se considerará como autor principal, por los demás coautores para su ascenso en el escalafón.

PARAGRAFO UNICO: Sólo podrá considerarse como autor principal o coautor de un trabajo a quien haya participado con responsabilidad expresa en su elaboración y, en consecuencia, no servirán para los efectos del ascenso las colaboraciones que consisten en la mera asesoría o en el aporte de datos o de información para los trabajos realizados por otras personas.

Artículo 4. Se modifica el artículo 52 original en los siguientes términos:

Artículo 56: No se admitirán como trabajos originales para el ascenso en el escalafón aquellos que se hubieran realizado con anterioridad al último ascenso o al ingreso de su autor en la Universidad Central de Venezuela.

Artículo 5. Se sustituyen los Artículos 53 y 54 originales por los siguientes 4 Artículos, en los términos que se indican a continuación:

Artículo 57: Las tesis doctorales elaboradas por los miembros adscritos al personal docente y de investigación de la Universidad Central de Venezuela, podrán ser utilizadas como trabajo de ascenso para las categorías de Profesor Agregado, Asociado o Titular, siempre que hayan sido aprobadas por un jurado designado por la Universidad Central de Venezuela, cumpliendo con lo establecido en el Artículo anterior.

PARAGRAFO PRIMERO: Para los efectos de la utilización de los trabajos correspondientes a tesis doctorales para ascender a las categorías de Profesor Agregado, Asociado o Titular, será suficiente el veredicto del jurado que conoció el trabajo de grado y la solicitud del interesado con el fin de su utilización como trabajo de ascenso.

Artículo 58: Los trabajos de grado correspondientes a maestrías elaborados por miembros adscritos al personal docente y de investigación de la UCV, aprobados por jurados designados por esta Universidad después de su último ascenso, podrán ser utilizados como trabajo de ascenso para la categoría de Profesor Agregado.

PARAGRAFO UNICO: Para los efectos de la utilización de los trabajos de grado correspondientes a maestría para ascender a la categoría de Profesor Agregado, será suficiente el veredicto del jurado que conoció el trabajo de grado y la solicitud del interesado con el fin de su utilización como trabajo de ascenso.

Artículo 59: Los trabajos de grado correspondientes a especialización, maestría y doctorado elaborados por los miembros adscritos al personal docente y de investigación de la Universidad Central de Venezuela, aprobados por jurados designados por esta Universidad, podrán ser utilizados como trabajo de ascenso para ascender a Profesor Asistente, siempre y cuando los estudios de postgrado correspondientes hayan formado parte del programa de formación y capacitación del Instructor y su evaluación se hará de acuerdo a lo previsto en el Artículo 41, Sección III "De la Prueba de Capacitación de los Instructores", de este Reglamento.

Artículo 60: Los trabajos de grado aprobados fuera de la Universidad Central de Venezuela, después del último ascenso del profesor, correspondientes a estudios de postgrado realizados por los miembros del personal docente y de investigación de la Universidad Central de Venezuela, también podrán ser utilizados para sus ascensos según lo contemplado en este Reglamento, previa aprobación por un jurado designado de conformidad con lo establecido en la Sección III: "De los jurados para los Trabajos de Ascenso", del Reglamento del Personal Docente y de Investigación.

Artículo 6 Se incluyen los siguientes cinco (5) nuevos artículos, en los términos que se indican a continuación:

Artículo 61: Son requisitos para ascender a la categoría de Profesor Asistente:

1.- Cumplir con lo contemplado en el Artículo 94 de la Ley de Universidades.

2.- Cumplir con lo establecido en el Capítulo III, "De la Formación y Capacitación de los Instructores", de este Reglamento.

3.- Presentar el Informe contemplado en el Artículo 50 de este Reglamento.

4.- Aprobar el trabajo de ascenso a que se refiere el Artículo 89 de la Ley de Universidades, de acuerdo con la normativa contemplada en este Reglamento.

Artículo 62: Son requisitos para ascender a la categoría de Profesor Agregado:

1.- Cumplir con lo establecido en los Artículos 94 y 95 de la Ley de Universidades.

2.- Presentar el Informe contemplado en el Artículo 50 de este Reglamento.

3.- Aprobar el trabajo de ascenso a que se refiere el Artículo 89 de la Ley de Universidades, de acuerdo con la normativa contemplada en el presente Reglamento.

Artículo 83: Son requisitos para ascender a la categoría de Profesor Asociado:

1.- Cumplir con lo establecido en los Artículos 95 y 96 de la Ley de Universidades.

2.- Presentar el Informe contemplado en el Artículo 50 de este Reglamento.

3.- Aprobar el trabajo de ascenso a que se refiere el Artículo 89 de la Ley de Universidades, de acuerdo con la normativa contemplada en el presente Reglamento.

Artículo 64: Son requisitos para ascender a la categoría de Profesor Titular:

1.- Cumplir con lo establecido en los Artículos 96 y 97 de la Ley de Universidades.

2.- Presentar el informe contemplado en el Artículo 50 de este Reglamento que en este caso deberá contener como aspectos fundamentales, entre otros, la contribución del profesor en la formación del Personal Docente y de Investigación, en los cursos de Pre y Postgrado.

3.- Aprobar el trabajo de ascenso a que se refiere el Artículo 89 de la Ley de Universidades, de acuerdo con la normativa contemplada en el presente Reglamento; el mismo deberá consistir en una obra o trabajo de singular valor y calidad, que acredite la madurez científica y cultural del autor.

Artículo 65: Los profesores que se acojan a la modalidad de presentar artículos publicados en revistas arbitradas deberán presentar cuando menos dos (2) para el ascenso a la categoría de Profesor Agregado, cuando menos tres (3) para la categoría de Asociado y cuando menos cuatro (4) para la categoría de Titular. Cuando menos en un artículo el aspirante al ascenso debe ser autor principal, según lo previsto en el Artículo 55 de este Reglamento. En los artículos de autoría colectiva, el aspirante al ascenso deberá presentar una memoria adicional en la que demuestre su aporte individual, en concordancia con el Artículo 52 de este Reglamento.

Corresponde al jurado designado, conforme al presente Reglamento, determinar la validez cualitativa y cuantitativa de los artículos presentados para el ascenso.

PARAGRAFO UNICO: Para el caso del ascenso a Profesor Titular, este trabajo deberá estar precedido de una Memoria que destaque e integre la línea de investigación, en la cual se enmarcan los artículos consignados.

Artículo 7. Publíquese en un solo texto el Reglamento de Personal Docente y de Investigación de la Universidad Central de Venezuela, incorporando las modificaciones aprobadas y, en el correspondiente texto único refundido corríjase y sustituyáanse por las de la presente, las firmas, fechas y demás citas de sanción y promulgación del Reglamento reformado.

Dado, firmado y sellado en el Salón de Sesiones del Consejo Universitario, en Caracas a los veintinueve días del mes de marzo de mil novecientos noventa y cinco.

SIMON MUÑOZ ARMAS
Rector-Presidente

ALIX M. GARCIA
Secretaria

RESEÑAS

Jaime Ros, Comp.; *La Edad de Plomo del desarrollo latinoamericano. Lecturas*, ILET y FCE, México, 1993

La Edad de Plomo del Desarrollo Latinoamericano (1993) presenta los resultados de un proyecto de investigación cuyo propósito central es el análisis de los programas de estabilización macroeconómica, teniendo como sello distintivo su inquietud en cuanto a los efectos que dichos programas pueden tener sobre las posibilidades de una recuperación estable a largo plazo. Esta inquietud se expresa a través del análisis, desde perspectivas diferentes, de los aspectos más insatisfactorios de los programas de ajuste ortodoxos aplicados en la mayoría de los países latinoamericanos durante la década de los ochenta. Los planteamientos que aquí encontramos resultan oportunos para alimentar la reflexión sobre la evolución reciente de la economía venezolana.

La introducción, a cargo de Jaime Ros (coordinador del proyecto), representa algo más que un resumen de los trabajos presentados en el libro; representa todo un aporte analítico, cuando a partir de un modelo sencillo, discute la complejidad de los efectos de los programas de ajuste. A lo largo de su reflexión, vemos cómo se van integrando los aspectos centrales que se discuten en el resto del libro.

En el primer capítulo Juan Carlos Moreno ("Ortodoxia y Heterodoxia: ¿Alternativa de las estrategias de estabilización?") intenta una respuesta a la cuestión de si debemos aceptar la recesión como un hecho inevitable de las políticas de estabilización. La recesión,

según él, no se desprende, como usualmente se acepta, de los modelos que sirven de base a los enfoques ortodoxos, sino más bien de la aceptación o no del postulado de pleno empleo. En el primer caso, la recesión es inevitable, pero no en el segundo. En situaciones de capacidad ociosa, la reducción del crédito interno no necesariamente conduce a una reducción de la inflación interna, y eso compromete seriamente el éxito del ajuste. Se pregunta también este autor si los programas ortodoxos y heterodoxos son incompatibles. En su opinión, la existencia de compatibilidad o no depende de cómo se defina la formación de las expectativas inflacionarias. Si éstas son adaptativas, la estabilización ortodoxa requerirá necesariamente de medidas heterodoxas para abatir la inflación inercial; mientras que tales medidas serán innecesarias cuando se asuman expectativas racionales, comportamiento que es obviamente incongruente con la existencia de inflación inercial. Son compatibles con programas ortodoxos aquellos planes heterodoxos que basan la formación de las expectativas inflacionarias en la conducta fiscal. Se debe distinguir, sin embargo, entre déficit fiscal convencional y déficit fiscal operacional, para determinar la magnitud del ajuste a bajas tasas de inflación y evitar el sobreajuste fiscal. La combinación ortodoxia/heterodoxia distributiva no es congruente, debido a que el ajuste profundiza el conflicto distributivo.

El uso de mecanismos de indización en países como Brasil y Argentina, aparece como uno de los responsables de la resistencia de la inflación a los programas de estabilización ortodoxos. Jaime Ros en el capítulo 2 ("Inflación Inercial y Conflicto Distributivo") examina, en un contexto estructuralista, dos hipótesis que intentan dar cuenta de

los procesos de indización de salarios y precios; en particular, los temas del conflicto distributivo -proceso en el cual el ser diferentes el salario real deseado al salario real promedio, la inflación tiende a perpetuarse-, y de la inercia inflacionaria -proceso en el cual la inflación aumenta por etapas pero se estabiliza hasta que se produce un nuevo choque-. En su opinión, aunque ambas versiones son formalmente equivalentes, sus implicaciones para la política económica son diferentes. Se distinguen tres tipos de inflación, de acuerdo a la predominancia de inercia o de conflicto distributivo, y de la distribución de los costos de la inflación.

La aplicación de políticas heterodoxas, una opción utilizada en Argentina, Brasil y México para enfrentar el fracaso de los programas ortodoxos en el terreno inflacionario, no es neutral en cuanto a sus efectos macroeconómicos de largo plazo, ni en cuanto a la distribución del ingreso. Esta discusión, también a cargo de Jaime Ros, se presenta en el capítulo 3 ("Aspectos Macroeconómicos de la Estabilización Heterodoxa"). La no neutralidad de las medidas heterodoxas se demuestra a través de los efectos redistributivos que operan entre el sector público y el privado cuando, al disminuir la inflación a) el impuesto inflacionario baja, favoreciendo al sector privado en detrimento del público; b) el efecto Olivera-Tanzi se revierte favoreciendo al sector público, en detrimento del privado; y c) de la recomposición de la riqueza privada, que ahora favorecerá un aumento de los activos monetarios. La combinación de esos efectos son contractivos en el corto plazo, si superan el efecto expansivo que la disminución del impuesto inflacionario tiene sobre el consumo. En el largo plazo, el efecto contractivo tiende a desaparecer, cuando los agentes económicos se percatan de que la caída en la tasa de inflación es

permanente. Estas diferentes direcciones de los programas heterodoxos en el corto y en el largo plazo, sugieren que los programas de ajuste de corte ortodoxo que usualmente los acompañan deben establecer adecuadamente la magnitud del ajuste, porque parte del déficit fiscal nominal es el resultado y no la causa de inflación.

En el Cap. 4, Nora Lustig ("Políticas de Estabilización, Nivel de Actividad, Salarios Reales y Empleo 1982-88") describe los programas de estabilización aplicados en Argentina, Brasil, México y Perú durante los años ochenta, con la finalidad de calibrar los costos del ajuste y su distribución en el tiempo. Se concluye que los costos fueron altos, básicamente debido al esfuerzo que exigió el nuevo contexto de restricciones financieras externas; pero con una distribución distinta en el tiempo, lo que invita a pensar en las consecuencias del ajuste a largo plazo.

Julio López G. aborda en el capítulo 5 ("Transferencias Externa, Ajuste Interno y Potencial de Crecimiento") el análisis de los efectos de corto y largo plazo de las transferencias externas sobre los niveles de actividad económica a que dió lugar la crisis de la deuda externa de comienzos de los años ochenta. Se aportan elementos para concluir que el costo de esas transferencias fue excesivo, básicamente por el deterioro del ambiente internacional que se manifestó en una reducción de los mercados de exportación. En estas condiciones era inevitable que la dinamización de las exportaciones de los países deudores conllevara a una reducción de su valor, a una contracción de la demanda agregada interna, y a mayores costos por concepto de intereses de la deuda. Se plantea que para evitar estos efectos que comprometieron severamente la recuperación de largo plazo, entre las

condiciones de reestructuración del servicio de la deuda externa debió contemplarse la definición de una política comercial que permitiera un mejor ambiente macroeconómico tanto para países deudores como para los acreedores.

En la misma tónica de la preocupación acerca de la necesidad de estabilizar primero para crecer después, se ubica el artículo de José I. Casar. En el cap. 6 ("La Restricción externa y el Crecimiento a Largo Plazo") este autor sostiene argumentos, en oposición a enfoques convencionales, que le llevan a afirmar que tal hipótesis no necesariamente se cumple. En un contexto en donde predomina la restricción externa, no hay garantías del retorno a un crecimiento estable y sostenido en el tiempo. En un ejercicio de estimación de la magnitud del ajuste en países como Argentina, Brasil, México y Perú, de la evaluación de la calidad de dicho ajuste y de la cuantificación de los cambios en la restricción externa durante la década de los ochenta en esos países, Casar concluye que ninguno de los esquemas de política seguidos en esos países, para enfrentar la crisis de la deuda externa logró generar un ambiente estable de crecimiento.

Carlos Márquez en el cap. 7 ("Ajuste, Patrón de Desarrollo y Distribución del Ingreso) se ocupa de los efectos de los programas de ajuste aplicados en América Latina durante la década de los años ochenta, sobre la distribución del ingreso. Márquez analiza esta problemática en el contexto del patrón de desarrollo existente al momento de la crisis, usando como referencia la evolución del empleo, que a su juicio constituye el principal medio de obtención de ingresos en la región. A partir de las experiencias de Argentina, Brasil, México y Perú, concluye que el

proceso de ajuste no logró resultados importantes en el terreno del empleo, evidenciándose una mayor proporción del empleo informal, un cambio en la composición del empleo formal en contra del sector manufacturero y a favor del sector público y, en general, un proceso de igualación del ingreso "hacia abajo" al interior del grupo de los asalariados.

El último artículo (cap. 8), a cargo de José María Fanelli, Roberto Frenkel y Guillermo Rozenwurcel ("Crecimiento y Reforma Estructural en la América Latina, La Situación Actual"), analiza los mecanismos de transmisión y propagación macroeconómicos que contribuyeron a expandir las tendencias desestabilizadoras provenientes de los desequilibrios en los frentes interno y fiscal. Estos autores se preguntan acerca de la magnitud del ajuste necesario para alcanzar una tasa de ahorro compatible con un ritmo de crecimiento razonable (restricción smithiana), y analizan los mecanismos que operan en la situación de desequilibrio que impide la utilización de los disponibles para el financiamiento de la inversión en activos reales (restricción keynesiana). Sugieren también cuáles serían las reformas de política apropiadas, considerando las restricciones que actualmente enfrentan los países de América Latina.

María Antonia Moreno

Primer informe sobre el Desarrollo Humano en Venezuela. OCEI, PNUD, FNUAP, Caracas, 1995, 81 págs.

El primer Informe sobre el Desarrollo Humano en Venezuela es una iniciativa nacional que surgió a raíz del esfuerzo que el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha venido realizando desde la publicación del primer informe mundial

on 1990. Desde entonces, se han llevado a cabo un conjunto de actividades con el objetivo de difundir y someter a la discusión el concepto de Desarrollo Humano (IDH) por regiones geográficas, por sexo, por grupos étnicos, etc. Varios países han realizado sus respectivos IDH's: Egipto, China, Nigeria, Chile, Bolivia, Costa Rica, entre otros. En el país, en 1995 la OCEI asumió la responsabilidad de calcular, desagregar y publicar el Índice a nivel de entidades federales, contando para ello con el apoyo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y del Fondo de Población de las Naciones Unidas (FNUAP).

Este informe está dividido en tres partes; la primera donde se aborda la definición de Desarrollo Humano y se explica sus formas de medición. El Desarrollo Humano se define como "El proceso mediante el cual se amplían las oportunidades de los individuos, siendo la más importante una vida prolongada y saludable, el acceso a la educación y el disfrute de un nivel de vida decente". Se presenta, por lo tanto, un concepto alternativo de desarrollo a los de corte eminentemente economicista que asocian la idea de desarrollo con la de crecimiento económico. Esta definición coloca mayor énfasis en la idea de las posibilidades humanas.

A continuación, una nota metodológica donde se explica su medición y operativización. Aquí se exponen los tres componentes que lo conforman: Ingreso, Logro Educativo (tasa de alfabetismo y mediana de educación) y Esperanza de Vida. La combinación de los tres forman el Índice de Desarrollo Humano, teniendo cada componente igual peso. El Índice obtenido mediante la promediación de los tres componentes, jerarquiza las

veintitres entidades del país en una escala que va desde 0.000 a 1.000.

En la segunda sección la publicación presenta un cuadro que ordena el desarrollo de las entidades de mayor a menor. Las Columnas del cuadro contienen los indicadores con su respectivo componente, y la última, el índice. En este cuadro se puede apreciar que las entidades con mayor desarrollo resultaron ser Distrito Federal y Miranda. De manera complementaria el informe muestra dos cuadros con los indicadores utilizados para el cálculo del Desarrollo Humano relacionado con el hombre y la mujer.

La tercera parte del trabajo pretende facilitar la lectura por entidad. Para cada estado el informe presenta una especie de ficha contentiva de aquellos indicadores que conforman el Desarrollo Humano, así como de otros asociados a este concepto, tales como Tasa de Asistencia Escolar, Coeficiente de Gini general y por sexo. Este último se advierte hasta que punto se aproxima una determinada distribución del ingreso a la igualdad o desigualdad absoluta. Los indicadores que integraron el Índice ilustran con un histograma que coloca los datos de Venezuela y de la entidad federal, permitiendo su comparación. Adicionalmente cada ficha contiene datos relativos a la población, superficie y densidad de población.

Este índice representa un aporte estadístico importante para la planificación interna del desarrollo en el país, a la vez que posibilita comparaciones internacionales.

Gustavo Rada: *Venezuela tomorrow night*. (Una democracia en quiebra), La Gran Papelería del Mundo, Caracas, 1995, 153 págs.

Gustavo Rada comparte con nosotros su visión de Venezuela hoy y sus previsiones de dos escenarios futuros. Partiendo de la experiencia vivida a lo largo de un variado recorrido; desde el hijo de un carpintero, nacido en Barlovento, hasta el Ministro de Transporte y Comunicaciones en 1989, pasando por varios postgrados en el extranjero y las especializaciones en ingeniería nuclear y de la comunicación.

No se trata en este caso de un científico social que nos presenta las conclusiones de sus investigaciones, se trata de un venezolano activo en la vida intelectual, económica y política que escribe un interesante ensayo interpretativo de la coyuntura, comprendiéndola desde la historia vivida, analizándola desde la estructura política y proyectándola hacia nuestras posibilidades futuras.

Rada nos presenta una aguda crítica de las oligarquías dirigentes (donde incluye a políticos, sindicalistas, empresarios, intelectuales y profesionales), a quienes considera responsables de la quiebra de la democracia. "La irresponsabilidad, la corrupción, la incompetencia, la escasez de visión y el mezquino sentido de solidaridad social se han inscrito de por vida en la cúpula de nuestras instituciones." (pag.11).

La crítica a los gobiernos venezolanos se presenta acompañada del cuestionamiento a las propuestas neoliberales, que pasan por alto el aprendizaje selectivo que hemos realizado los venezolanos en nuestra relación con el capitalismo. Asumimos la motivación por el lucro y la ansiedad consumista; nos insertamos

en el mundo moderno por la adquisición de los artilugios tecnológicos y la incorporación de modas y estilos de vida ajenos. Pero hemos despreciado la inversión riesgosa, el esfuerzo, la dedicación, la productividad, la disciplina; en fin, lo que Max Weber llamó *el espíritu del capitalismo*.

El autor plantea la necesidad de reconocer que somos una sociedad "terriblemente descompuesta y perversa". Una nación ficticia, que al perder el brillo encefalizador de la riqueza petrolera se descubre como "una comunidad minera donde imperaba la ley del más fuerte y que - para colmo- se va desarmando" (pág. 14).

Ante esta situación Rada nos dibuja dos posibles escenarios para el año 2010. Uno pesimista, dominado por la inercia, donde las élites tradicionales continúan dirigiendo el país. Otro optimista, donde los venezolanos asumimos el esfuerzo colectivo de construcción de una sociedad verdaderamente democrática.

Aunque el autor se acusa a sí mismo de pesimista, por la caracterización negativa que hace del país, pensamos que el libro está cargado de optimismo, cuando avisa la posibilidad de transformación, proponiendo incluso los elementos básicos y las áreas para comenzar esa tarea. El sistema educativo nacional y el liderazgo político, empresarial y sindical serían los elementos. La reforma del Estado, la recuperación de la economía y el problema de la educación serían las áreas donde concentrar los esfuerzos.

Un libro agudo que invita al compromiso y a la toma de conciencia sobre la Venezuela de hoy y del mañana.

ABSTRACTS

INFLACION POR RECESION: UN MARCO DE CONFLICTO DISTRIBUTIVO

Leonardo Vera

This essay argues that the conventional assumption that economic recession necessarily favors the fight against inflation can no longer be sustained. Indeed, a situation of prolonged recession may well provoke inflationary pressures. It is demonstrated how, within an oligopolistic market, a recession increases the difficulties of penetrating the market and thus facilitates increases in prices which, in turn, are encouraged in response to the corporative pressures of the workers who attempt to protect their real wage levels.

COMPORTAMIENTO HIPERINFLACIONARIO: EL ESPEJO BOLIVIANO

Frank Gómez

This essay aims to explain hyperinflation as the eventual result of a monetary policy used to finance government expenditure. It is based on the empirical evidence provided by the recent Bolivian experience between May 1984 and March 1986. Our calculations are based on the Cagan Behaviour Equation, which is used to explore different scenarios to describe the relation between inflation and the monetary growth rate. The results indicate that in the case of a controlled monetary policy, the inflation could have been effectively moderated.

LA COINTEGRACION DEL CONSUMO Y EL PIB EN VENEZUELA: 1982-1993

Olesia Cárdenas de Bernal

In this article, the most recent techniques are applied to create a model of consumer expenditure on non-durables and services in Venezuela, from 1982 to 1993. Among the techniques used, we have: stationary series analysis, the incorporation of error correction mechanisms and the application of notions related to cointegration, constancy of the parameters of the model, and goodness of fit. An empiric dynamic specification is done for an autoregressive distributed lag model, using as explicative variables the gross internal product, the consumer price index and the monetary aggregate M_2 . The estimated model demonstrates empirically constancy in its parameters, and congruency with all the theoretical assumptions for econometric estimation.

ELEMENTOS PARA LA APLICACION DE POLITICAS DE COMPETENCIA EN ECONOMIAS EN TRASICION. LA EXPERIENCIA EN VENEZUELA

Claudia Curiel Leidenz

One of the central objectives of a policy of deregulation is to promote competition, particularly when inefficient monopoly or oligopoly structures have been fostered by state protection and in circumstances in which neither the reduction of tariff barriers nor the elimination of price controls guarantees the competitiveness of national production. For this reason the author insists on the need for a policy consciously directed toward promoting competitiveness, beginning with the fixing of norms. On this basis, the article revises the activities of the Pro-Competition Superintendancy between 1993 y 1995, emphasizing its crucial legal aspects.

ALTERNATIVAS AL CAPITALISMO

John E. Roemer

In this essay it is argued that the failure of the centrally-planned economies ought to be attributed to the absence of political and economic competition, rather than to the fact that the basic means of production were public property. The author offers examples which demonstrate that publicly-owned firms are not intrinsically less efficient than privately-owned ones. The author presents the outlines of a system which could combine public ownership of the means of production with a permanent stimulus for increased efficiency and an equitable distribution of the surplus, emphasizing the importance of separating the functions of direction and supervision, and suggesting mechanisms which could minimize inequalities in the distribution of the surplus.

LOS COSTOS DE LA INTEGRACION ECONOMICA MEXICANA CON AMERICA DEL NORTE

Alejandro Alvarez Béjar

According to the multinational organizations, the Mexican economic crisis, with its so-called "Tequila effect", is the first real crisis of the globalized world. It was the product of a financial instability produced by the massive flow of capital to one of the most profitable emerging economies. Nevertheless, there is a systematic lack of reference to a more fundamental cause: the integration of Mexico into the NAFTA. Nor is there an adequate reference to the costs of the crisis in terms of economic recession, social crisis and the tendency toward political discomposition and authoritarianism. In view of the objective of promoting a free trade area in the continent as a whole, the Mexican experience needs to be evaluated with extreme care.

LA SEGURIDAD SOCIAL DEL TRABAJADOR EN EL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA EN VENEZUELA: SITUACION ACTUAL Y POSIBILIDADES EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

Absalón Méndez Cegarra

In the majority of Latin American countries workers in the informal sector lack the possibility of a minimum social protection or access to the social security system. Given the magnitude and the notable recent expansion of this category of workers, there is an urgent need to explore conventional and non-conventional mechanisms designed to incorporate this sector into the social security system.

ESTADO Y POLITICA DE APOYO A LA MICROEMPRESA POPULAR EN VENEZUELA

César A. Barrantes

This article examines the functioning of the *Fondo de Cooperación y Financiamiento de Empresas Asociativas*, the most important organization designed to promote the so-called Popular Economy. Changes in its management have led to incoherence and discontinuity. Furthermore, although the credits were effectively directed towards the popular sectors of the population, this by no means meant that the poor were those who benefitted. The beneficiaries were often of middle class origin and articulated their actividades toward the 'modern' sector of the economy, with the result that the impact on the local community was often limited and transitory.

EL PLAN EDUCATIVO 1995-1999 DEL GOBIERNO NACIONAL, LA GERENCIA DEL SISTEMA EDUCATIVO VENEZOLANO Y LA FORMACION DOCENTE

Antonio Varela

This article examines the viability of the Plan de Acción Educativa which the Education Ministry presented in June 1995. The main conclusions are: 1) that the Plan is a serious attempt to compensate the absence of the promised National Project; 2) that it effectively offers "the broad outlines of a policy for education"; 3) that it contributes to an improvement in the quality and efficiency of management and dignifies the teaching function; 4) that, nevertheless, its radius of action is limited to primary education.

LA EDUCACION EN VENEZUELA: CALIDAD/CANTIDAD. ENTRE EL MITO "FACIL" Y LA "DURA" REALIDAD

Luis Bravo Jáuregui

This article suggests that the common argument which contrasts quality and quantity in the educational system is generally misconceived. In Venezuela, official educational policy since 1958 has been firmly committed to guaranteeing popular access to free public education and, in a relatively short period, managed to respond to the basic requirements of the population. Nevertheless, successive

Ministers of Education have reiterated the need to improve the quality of this education without really facing the fundamental problem of the particular requirements for improving mass education in circumstances in which, since 1979, the resources available are constantly diminishing.

LA POBREZA EN EL PENSAMIENTO SOCIOLOGICO

Augusto de Venanzi

The central argument of this essay is that the sociological study of poverty has lost much of its complexity since the eighties in Latin America. The new focus has basically ignored its structural nature, emphasized in previous studies, adopting an eminently quantitative and economic approach. It is argued that this displacement obscures the causes of poverty and its manifold forms of manifestation. The paper proposes that this crucial problem should be studied within the context of the general social structure.

BALANCE ECONOMICO Y SOCIAL DE 1995 Y PERSPECTIVAS PARA 1996

Franklin Ramón González

This essay examines the economic and social situation in Venezuela during 1995 and the prospects for the economy in 1996. In the case of the balance of social policy, the point of reference is the program offered by Dr. Caldera during the 1993 electoral campaign. Finally, the author outlines a program of monetary reforms designed to combat the inflation, limit speculative activity and stimulate production.

REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

INSTRUCCIONES PARA LA PRESENTACION DE ORIGINALES

1. Los artículos sometidos a la consideración del Comité Editorial deben ser inéditos. En lo posible, se pide el texto en diskette, preparado en procesador de palabras (sistema operativo MS DOS, Word Perfect o convertido al formato ASCII)) para su lectura en una computadora IBM o compatible, junto con dos copias a doble espacio en papel tamaño carta.

2. El texto debe presentarse en base a 25 líneas de 70 espacios por página. Tanto los subtítulos, como la ubicación en el texto de cuadros o tablas, deben ser claramente indicados. Cada cuadro o tabla debe presentarse en hoja aparte colocado con su debida identificación al final del texto. Las notas también deben aparecer debidamente enumeradas al final del artículo. Las referencias bibliográficas deben incorporarse en el mismo texto según las normas del sistema «Harvard» colocando entre paréntesis el apellido del autor, coma, año de publicación, coma, página(s). Ejemplo: (Lévi-Strauss, 1979, 22-25). Según el mismo sistema, la bibliografía colocada al final del artículo se ordena alfabéticamente según el apellido de los autores. En caso de registrarse varias publicaciones de un mismo autor, éstas se ordenan cronológicamente, es decir, en el orden en que fueron publicadas. Cuando un mismo autor tiene más de una publicación en un mismo año, se mantiene el orden cronológico, diferenciándose las referencias de este mismo año utilizando letras: ejemplo (1978c). En todo caso, las referencias deben ser registradas en la bibliografía, presentándose la información de rigor en el orden y de la manera siguientes: PARA LIBROS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), título, lugar de publicación, casa editora, páginas; y PARA ARTICULOS, apellidos, nombres, año (entre paréntesis), título (entrecomillado), nombre de la revista, volumen, número, lugar de publicación, páginas. Ejemplo: Tedesco, Juan Carlos (1993a). «Universidad y clases sociales: el caso argentino», Revista Latinoamericana de Ciencias Políticas, Vol. 3, n° 2, Buenos Aires, pp. 197-227.

3. La extensión de los artículos no debe exceder 30 páginas (o 50.000 bytes), si bien el Comité Editorial podría admitir flexibilidad en caso de que el interés del tema lo amerite.

4. Los autores deberán enviar junto con sus artículos, un resumen de 6 a 10 líneas del artículo y otro de 6-8 líneas de sus datos personales (incluyendo: (1) lugar o lugares donde está destacado, (2) breve lista de sus obras más importantes).

5. Los originales que el Comité Editorial considera potencialmente apropiados para su publicación en la Revista serán sometido al arbitraje de especialistas en el tema y los comentarios remitidos al autor junto con cualquier sugerencia de la Dirección de la Revista.

6. El Comité Editorial se reserva el derecho de aceptar o rechazar los artículos sometidos o a condicionar su aceptación a la introducción de modificaciones.

7. Los autores de los artículos publicados recibirán cinco ejemplares de la revista en que aparece su artículo y una suscripción a la revista por un año.

FONDO BIBLIOGRÁFICO SOBRE AMÉRICA LATINA-CIENCIAS SOCIALES (FOBAL-CS)

El Proyecto FOBAL-CS ha venido desarrollándose desde 1988, a partir de una iniciativa conjunta del Instituto Autónomo Biblioteca Nacional y la FACES. En el proceso de estructuración de este Proyecto ha destacado también la participación de la Red de Información Socio-Económica (REDINSE), auspiciado por el CONICIT. El Proyecto está destinado a consolidar un Fondo Bibliográfico sobre América Latina y el Caribe (FOBAL) en el área de las ciencias sociales que permita reunir un acervo extenso e integrado en ese campo, propiciando la cooperación inter-institucional para el logro de dicho objetivo. El FOBAL-CS) aspira a constituir un valioso apoyo para la investigación y para la formación a nivel de postgrado, así como para la elaboración de políticas públicas

El Fondo abarca fundamentalmente tres dimensiones, de acuerdo al tipo de material considerado:

1) LIBROS. El Fondo ha venido ampliándose principalmente mediante las adquisiciones que efectúa la Biblioteca Nacional, siguiendo las recomendaciones al respecto por miembros del Departamento de Estudios Latinoamericanos de la Escuela de Sociología de la FACES.

2) DOCUMENTOS. El acceso a documentación se realiza a través del Centro de Documentación e Información MAX FLORES DIAZ. Más que plantearse una línea de adquisición extensa de documentos, se ha propuesto brindar a los usuarios la información que les permita acceder o solicitar los documentos no convencionales que puedan ser de su interés.

3) PUBLICACIONES PERIODICAS. Las publicaciones periódicas son consideradas como la columna vertebral del FOBAL-CS, al concebírselas como el instrumento más idóneo y ágil para obtener información actualizada acerca del debate que se desarrolla en el campo de las ciencias sociales en y sobre América Latina y el Caribe. La conformación de un programa cooperativo para la adquisición de publicaciones periódicas para el FOBAL vino a ser un recurso fundamental para potenciar el aprovechamiento del valioso material existente en diversos centros bibliotecarios. La participación de REDINSE en la identificación de esas colecciones y en la coordinación del programa ha permitido elaborar un catálogo colectivo de unos 250 títulos pertinentes para el FOBAL-CS, ubicados en la Hemeroteca de la Biblioteca Nacional, la Biblioteca Central de la UCV, el Centro de Documentación e Información Max Flores Díaz, la Biblioteca Ernesto Peltzer del Banco Central de Venezuela, la Biblioteca del IESA, el Centro de Documentación del CONICIT, la Biblioteca del CELARG o la Biblioteca del Instituto de Altos Estudios de América Latina de la Universidad Simón Bolívar.

PUBLICACIONES

En abril de 1989 se inició la edición del Boletín trimestral 'Sumarios de Revistas FOBAL-CS'. Dicho boletín agrupa las tablas de contenidos de las publicaciones periódicas del FOBAL-CS que han ingresado desde el segundo semestre de 1988. Con ello el usuario podrá localizar y solicitar los artículos que sean de su interés desde cualquiera de los centros integrados al programa. Actualmente se plantea la posibilidad de hacer la información acumulada disponible para los usuarios a través de diskettes. (Para más información se puede dirigir a la Coordinación REDINSE, Residencia 1-A. FACES, UCV, tlf.: 662.83.15.)

Sobre la base de un Convenio suscrito entre la FACES y la Biblioteca Nacional en enero de 1993, se ha dado inicio a la publicación de una Serie Bibliográfica FOBAL-CS que contempla la edición de dos tomos por año. Está circulando ya el primer número dedicado a la Revolución Cubana, preparado por el profesor Dick Parker y están en preparación tomos sobre El Caribe Anglófono (del Profesor Andrés Serbín), sobre la actual discusión en torno a la Democracia en América Latina (del Prof. Edgardo Lander), sobre los Debates Centrales en las Ciencias Sociales Latinoamericanas (de la Profesora Irayma Camejo), y otro sobre Colombia.

CENTRO DE DOCUMENTACION «MAX FLORES DIAZ»

El Centro de Documentación e Información «Max Flores Díaz», tiene como misión atender las necesidades de información de los docentes, investigadores y estudiantes de pre y postgrado de la Universidad Central de Venezuela y en términos más amplios los intereses del área socioeconómica en el país y en el resto de la Región.

Para cumplir con la aspiración anterior, contamos con una colección de revistas, documentos no convencionales — actas, conferencias, informes, entre otros — así como obras de referencia especializadas, en los campos de interés del Centro.

SERVICIOS

En Sala. Consulta y recuperación de información en bases de datos y fuentes impresas. El Centro tiene una colección de publicaciones periódicas, que forma parte del Fondo Bibliográfico de América Latina — ciencias sociales — compartido entre ocho bibliotecas del Área Metropolitana de Caracas. A través del Boletín de índices de estas revistas y de la Red Socioeconómica (REDINSE).

Servicio de Referencia. A través de este servicio los investigadores pueden tener acceso a 35 bases de datos bibliográficas.

Búsqueda de Documentos. Localización de documentos en unidades de información del país.

Reproducción de Documentos.

CONVENIOS INTERINSTITUCIONALES

Entre los acuerdos de intercambio de productos y servicios de información están:

- FACES - Banco Central
- FACES - Oficina Central de Estadística e Informática
- FACES - Fundación de Etnomusicología y Folklore

HORARIO DE SERVICIO

LUNES A VIERNES de 8:00 a.m. a 6:00 p.m.

DIRECCION: Universidad Central de Venezuela. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales «Rodolfo Quintero». Residencias A-1. Apartado Postal 54057. Caracas 1051a. Venezuela. **Teléfono:** 662.9521 / **Fax:** 662.9521.



**PUBLICACIONES DE LA
DIRECCION DE COORDINACION
DE EXTENSION
FACES - UCV**

- 49 ABSALON MENDEZ CEGARRA**
Política Social y Trabajo Social: Elementos para la discusión.
- 50 ANDREANI A. FLOR**
Imaginario Colectivo, Subjetividad Femenina y Malestar de las Mujeres.
- 51 UZCATEGUI, RAFAEL**
Algunas reflexiones sobre la Política Social.
- 52. RODRIGUEZ MIRABAL, ADELINA**
La Vía Interoceánica en el Contexto de las Contradicciones Capitalistas.
- 53. HOBAICA, GISELA**
"Ojos que no ven. Corazón que no siente". La legitimación cultural de una Transgresión
- 54. CARMONA, ISABEL**
Un modelo para la enseñanza de la contabilidad.
- 55. ZAVARCE, CARLOS**
Sistemas de información bajo enfoque cibernético.
- 56. ESCALONA, JULIO**
Hacia una Ecología del Bienestar.
- 57, MENDOZA POTTELLA, CARLOS**
Apertura Petrolera: Nombre de estreno para un viejo proyecto antinacional.
- 58. BRICEÑO, JOSE LUIS**
Lo que los trabajadores deben saber sobre las propuestas para el cambio del actual Régimen de Prestaciones Sociales.
- 59. PINTO ELIZABETH de, PINTO RAFAEL, MENDEZ C. ABSALON.**
Las asignaciones familiares en Venezuela.
- 60. CARDENAS, ANTONIO JOSE *et al***
El Seguro Municipal de Salud.
- 61. BRICEÑO GARCIA, JOSE LUIS**
Las prestaciones sociales del personal docente y de investigación de las Universidades Nacionales.
- 62. PEÑA A., JORGE**
El Capitalismo mundial de la Segunda Postguerra.

**A LA VENTA EN LA LIBRERIA FACES-UCV
Planta baja del Edificio FACES**

INVESTIGACIÓN

PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN

Financiamiento de proyectos de investigación para profesores en la categoría de instructor y cursantes de postgrado.

AYUDAS INSTITUCIONALES

Fortalecimiento de la infraestructura de las Unidades de Investigación, Laboratorios, Estaciones Experimentales, Postgrados y Unidades Equivalentes.

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE EQUIPOS USADOS EN INVESTIGACIÓN

Ayuda destinada al mantenimiento de equipos y a su reparación.

PROGRAMA PARA CUBRIR CONTINGENCIAS

Subvención de contingencias en actividades de investigación.

COMPLEMENTOS A LA INVESTIGACIÓN

Financiamiento de investigaciones que no requieran montos superiores a Bs. 60.000,00.

TESIS DE POSTGRADO

Ayuda para facilitar la investigación y publicación de tesis de los estudiantes de postgrado de la UCV.

PROYECTOS DE GRUPOS

Fortalecimiento de la actividad de investigación de grupos a nivel de Facultades, Interfacultades e Interinstitucionales.

AYUDA MENOR PARA INVESTIGACIÓN DE PROFESORES DE LA UCV.

ADSCRITOS AL SISTEMA DE PROMOCIÓN DE LOS INVESTIGADORES (S.P.I)

Subvención parcial de proyectos de investigación; adquisición de equipos, materiales y suministros; viajes, pago de pasantes y separatas; edición e impresión de material audiovisual o escrito.

PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

Desarrollo de Proyectos de I & D realizados en empresas universitarias de la UCV o en institutos de investigación, orientados a la innovación tecnológica o a la creación de nuevas empresas.

EVENTOS CIENTÍFICOS

ASISTENCIA A EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES

Permite a los investigadores de la UCV asistir a reuniones de divulgación y discusión de los resultados de su trabajo.

PASANTÍA DE ESTUDIOS NACIONAL E INTERNACIONAL

Permite a los investigadores asistir a cursos para su capacitación profesional, cuya duración sea un mínimo de siete (7) días

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO 1996

C.D.C.H. - U.C.V.

SECRETARÍA GENERAL

PROGRAMA DE SUBSIDIOS CIENTÍFICOS-CULTURALES
Promueve el desarrollo de Eventos Científicos de la UCV a nivel nacional.

PROGRAMA DE TRÁIDA DE PROFESORES DEL EXTERIOR
Financiamiento del pasaje

PUBLICACIONES

PUBLICACIÓN DE LIBROS
Divulgación de los resultados de investigación del personal docente y de investigación en publicaciones especializadas (Colección Estudios y Monografías)

PUBLICACIÓN DE ARTÍCULOS EN REVISTAS
Divulgación de los resultados de investigación del personal docente en publicaciones periódicas nacionales y extranjeras.

FINANCIAMIENTO PARA LAS PUBLICACIONES PERIÓDICAS
Fortalece el financiamiento de las revistas especializadas editadas por la UCV.

RECURSOS HUMANOS

a- BECAS NACIONALES O EN EL EXTERIOR PARA PROFESORES DE LA U.C.V. (Beca-Sueldo)
Formación de recursos humanos de alto nivel en la comunidad académica de la UCV.

b- BECA EGRESADO - NACIONAL (Becas y Subvención Matrícula)
Sólo para los Postgrados de la UCV.

PROGRAMA SUBVENCIÓN MATRÍCULA PROFESOR
Cubre los gastos de matrícula para postgrados en la UCV.

CRÉDITO EDUCATIVO O BECA CRÉDITO
Apoya el desarrollo profesional y científico a través de estudios de 4to nivel de los egresados de la UCV.

PROGRAMA DE BECA AÑO SABÁTICO
Obtención de divisas para el desarrollo del programa de investigación que realice el profesor, durante el tiempo de disfrute del Año Sabático



SEDE DEL CONSEJO DE DESARROLLO CIENTÍFICO Y HUMANÍSTICO
Av. Principal de la Floresta
cruce con Av. José Félix Sosa,
Qta. Silenia, Dpto. de Relaciones
y Publicaciones. Telfs: 284.76.66
284.72.22 Fax: 285.11.04

REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

Suscripción

Nombre _____
Institución _____
Domicilio _____
Ciudad, estado y país _____
Código postal _____ Teléfono _____
Fax _____ Tipo de suscripción _____
Fecha _____ Firma _____

Manuscritos, correspondencia, suscripciones, etc. deben dirigirse a:
Oficina de Publicaciones, Instituto de Investigaciones, Residencia 1, Piso 3, FACES, UCV. Apartado Postal N°
54057, Caracas 1051-A, Venezuela. Tel/Fax: (02) 662.95.21 (también se reciben mensajes por fax en el (02) 661.61.96)

Suscripciones:

Institucional: Venezuela Bs. 3 000 Individual: Venezuela Bs. 2 400
Exterior \$ 30 Exterior \$ 20

Impreso en Venezuela por
Miguel Angel García e Hijo, s.r.l.
Sur 15 • N° 107 • El Conde
Teléfono: 576.13.62

**REVISTA
VENEZOLANA
DE ANALISIS
DE COYUNTURA**

**Volumen II/ N° 1
Enero-Junio 1996
Caracas**

EDITORIAL

INDICADORES

RESEÑAS Y DOCUMENTOS

**Reforma parcial del reglamento del personal docente
y de investigación de la Universidad Central de Venezuela.**

Jaime Ros: *La edad del plomo del desarrollo latinoamericano*

**OCEI-PNUD-FNUAP: *Primer informe sobre el desarrollo humano
en Venezuela.***

Gustavo Rada: *Venezuela tomorrow night.*

RESUMENES / ABSTRACTS
