

REVISTA VENEZOLANA DE

ANÁLISIS

DE COYUNTURA

Volumen XXIX / N° 2

julio – diciembre 2023

Caracas

ARTÍCULOS

Análisis del entorno: cómo evitar la dependencia del azar en la gestión comercial entre empresas.

Jesús Pérez y Daniel Varnagy

La economía venezolana: Los problemas del crecimiento.

José Contreras y Karelys Medina

Una aproximación a China y su relación económica con América Latina en el siglo XXI.

Carlos R. Agelvis M

Políticas y programas de vivienda. Una mirada retrospectiva a la Gran Misión Vivienda Venezuela (2011-2023) (primera parte)

Xavier Valente

Expansión de las uniones consensuales y sus características. Venezuela 1971- 2011

María Di Brienza Parente

ENSAYOS

Responsabilidad social empresarial como estrategia de negocios sostenible y responsable.

Daniel Orta

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



Revista Venezolana de

ANÁLISIS DE COYUNTURA

Volumen XXIX, No. 2, jul – dic 2023

Depósito Legal pp. 199502DF22

ISSN: 1315-3617

e-ISSN: 2665-010X

Universidad Central de Venezuela

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales “Dr. Rodolfo Quintero”

Residencias 1-A, Ciudad Universitaria, Los Chaguaramos

Caracas 1051A. Apdo. 54057. Telf.: 58-212-605-24-38

Correo electrónico: analisisdecoyuntura@gmail.com/analisisdecoyuntura@ucv.ve

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

[http://www.ucv.ve/en/organizacion/facultad/faces/dependencias/inst de-
investig-economicas-y-sociales-ies.html](http://www.ucv.ve/en/organizacion/facultad/faces/dependencias/inst-de-investig-economicas-y-sociales-ies.html)

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA

RECTOR

Víctor Rago Albuja

VICERRECTORA ACADÉMICA

María Fátima Garcés

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

José Balbino León

SECRETARIA

Corina Cecilia Aristimuño

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

DECANO

Luis Angarita

COORDINADORA ACADÉMICA

Jennifer García

COORDINADORA DE INVESTIGACIÓN

Lorena Puerta Bautista

COORDINADOR ADMINISTRATIVO

Cesar Eduardo Vivas

COORDINADORA DE EXTENSIÓN

María Isabel Díaz

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

«Dr. Rodolfo Quintero»

DIRECTORA

Lorena Puerta Bautista

DIRECTOR DE LA PUBLICACIÓN

Daniel Lahoud.

REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

Volumen XXIX, No. 1, jul – dic 2023

<https://doi.org/10.54642/RVAC>.

DIRECTOR

Daniel Lahoud.

Universidad Central de Venezuela

Asistente Editorial

Yokastha Goncalves

COMITÉ EDITORIAL

Carlos Peña

Universidad Central de Venezuela, Venezuela

Josnel Martínez Garcés

Corporacion Universitaria Autónoma de Nariño. Santiago de Cali, Colombia

Javier Seoane

Universidad Central de Venezuela, Venezuela

Alba Carosio

Universidad Central de Venezuela, Venezuela

Thamar Ortigorza

Universidad Nacional Experimental “Simón Rodríguez”, Venezuela

COMITÉ CIENTÍFICO

Sergio Sosa – Amigo

Universidad Austral de Chile, Chile

Esmeralda Villegas

Universidad del Zulia, Venezuela

Luis Morales La Paz

Universidad Católica “Andrés Bello”, Venezuela

Dilia Monasterio

Universidad Central de Venezuela, Venezuela

Amalia Lucena

Universidad Santiago de Chile, Chile

Absalón Méndez

Universidad Central de Venezuela, Venezuela

Brenda Yépez-Martínez

Universidad Central de Venezuela, Venezuela

RESPONSABLE DE EDICIÓN Y DISEÑO DE PORTADA

Yokastha Goncalves

CORRECCIÓN DE ESTILO

Máryori V. González

La REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA
es una publicación semestral del
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES
«DR. RODOLFO QUINTERO», arbitrada e indizada en las siguientes Bases de
Datos: LATINDEX DIRECTORIO, Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades,
CLASE, RedALyC, REVENCYT, EBSCO: Academic Search Ultimate, Fuente Académica Plus y
Essentials™; Crossref, la Red Iberoamericana de Innovación y Conocimiento Científico, REDIB,
Clase-Biblat, MIAR y en el catálogo SERIUNAM
Fundada en 1981 como *Boletín de Indicadores Socioeconómicos*,
el actual nombre se adoptó en 1995

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

Usted es libre de:

Copiar, compartir, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

Bajo las condiciones siguientes:

- **Atribución:** Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante. Si utiliza parte o la totalidad de esta investigación tiene que especificar la fuente.
- **No Comercial** No puede utilizar esta obra para fines comerciales
- **Sin Obras Derivadas** No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Los derechos derivados de usos legítimos u otras limitaciones reconocidas por la ley no se ven afectados por lo anterior



El contenido de los artículos publicados es responsabilidad de los autores y no refleja el punto de vista u opinión del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales "Rodolfo Quintero", de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, de la Universidad Central de Venezuela.

The content of the published articles is the responsibility of the authors and does not reflect the point of view or opinion of the Institute of Economic and Social Research "Rodolfo Quintero", of the Faculty of Economic and Social Sciences, of the Central University of Venezuela

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

Tabla de contenidos
Table of contents

EDITORIAL	7
ARTÍCULOS (ARTICLES)	
Análisis del entorno: cómo evitar la dependencia del azar en la gestión. comercial entre empresas Environment analysis: How to avoid dependence on chance in commercial management between companies. <i>Jesús Pérez y Daniel Varnagy</i>	11
La economía venezolana: los problemas del crecimiento. The Venezuelan economy: the problems of growth <i>José Contreras y Karelys Medina</i>	47
Una aproximación a China y su relación económica con América Latina en el siglo XXI An approach China and Latin-American their relationship in the XXIth Century <i>Carlos R. Agelvis M</i>	89
Políticas y programas de vivienda. Una mirada retrospectiva a la. Gran Misión Vivienda Venezuela (2011-2023) (primera parte) Housing policies and programmers. a retrospective approach to the great mission housng venezuela (2011-2023) (part one) <i>Xavier Valente</i>	111
Expansión de las uniones consensuales y sus características. Venezuela, 1971- 2011. Expansion of conjugal unions and their characteristics. Venezuelan, 1971 - 2011 <i>María Di Brienza Parente</i>	145
ENSAYO (ESSAY)	
Responsabilidad social empresarial como estrategia de negocios. sostenibles y responsable Corporate social responsibility as responsible and sustainable business strategy <i>Daniel Orta</i>	181

EDITORIAL

Estimados lectores: la revista de *Análisis de Coyuntura* del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales "Dr. Rodolfo Quintero", la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central de Venezuela no cesa, y en medio de las restricciones que se producen en un ambiente de recesión e incertidumbre que rige la vida económica y académica venezolana, ofrece un nuevo ejemplar para la consideración de quienes se suscriben como lectores de este material de calidad y preocupación académica. El mismo consta de cinco artículos y un ensayo, los trabajos se presentan en seguida.

El primero es un producto del ingeniero de la Universidad de Oriente Jesús Pérez, quien es Magister en Administración y se encuentra realizando estudios de doctorado en la Universidad de Carabobo, y por el profesor titular y doctor de la Universidad Simón Bolívar, Daniel Varnagy, quien además ostenta múltiples grados académicos. Ambos nos presentan el artículo: *Análisis del entorno: como evitar la dependencia del azar en la gestión comercial entre empresas*. El trabajo busca diferenciar el análisis del entorno y partir de él para proponer un conjunto de oportunidades de negocio y de esa manera aprovechar el riesgo a favor de las empresas.

El segundo artículo es presentado por el profesor de la Universidad Metropolitana, José Contreras y por la economista Karelys Medina, quien labora en la oficina de investigaciones económicas del Banco Central de Venezuela. El trabajo se titula *La economía venezolana: los problemas del crecimiento*. El mismo consiste en un análisis de agregados macroeconómicos y otros indicadores de la economía venezolana, partiendo de la caída del ingreso per cápita venezolano, pasa por el sitio preponderante del petróleo y por el papel que juegan la inflación y su relación con el salario, el tipo de cambio real, las tasas de interés y las limitaciones al crecimiento. Llegan a importantes propuestas de política macroeconómica para revertir la situación imperante.

El tercer artículo es una propuesta del sociólogo y educador Carlos Agelvis, quien es magister en Planificación por el CENDES (UCV). El artículo se titula: *Una aproximación a China y su relación económica con América Latina en el siglo XXI*, en el cual nos habla de los acercamientos de China a Latinoamérica en búsqueda de productos primarios minerales y agrícolas. El trabajo analiza esta relación y lleva a la conclusión de que debe replantearse la relación comercial entre el gigante asiático y los países latinoamericanos para que sea más provechosa para estos últimos.

El cuarto artículo es una propuesta del profesor Xavier Valente, sociólogo (UCV), quien posee además diversos títulos académicos, entre ellos el Magister Scientiarum en Planificación del Desarrollo, mención Política Social (UCV), además es investigador del Departamento de Análisis Económico, Político y de la Planificación de la Escuela de Sociología de nuestra Universidad Central de Venezuela. El título del trabajo es: *Políticas*

y programas de vivienda. Una mirada retrospectiva a la Gran Misión Vivienda Venezuela (2011-2023) (primera parte). Se trata de un estudio de los planes de vivienda ejecutados entre 2011 y 2023 en diversas poblaciones de Venezuela, este programa que originalmente tenía las metas ambiciosas y contó con el mayor volumen de recursos financieros asignados a una acción gubernamental de esta naturaleza. A través de un análisis retrospectivo, en esta primera parte, se reconstruye el contexto en el que surge la GMVV y el marco legal, programático e institucional que la sustenta.

El quinto artículo es una propuesta de la profesora (UCAB) y socióloga (UCV) María Di Brienza Parente, quien es investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES-UCAB) y además se encuentra realizando el doctorado. El trabajo se titula *Expansión de las uniones consensuales y sus características. Venezuela 1971-2011* y el mismo es un adelanto de su tesis doctoral. Parte de los censos de 1971 hasta el 2011, así como diversas encuestas con el objetivo de estudiar la conformación familiar. En el trabajo la autora consigue una cada vez mayor tendencia al establecimiento de uniones consensuadas desde inicios de la década de los 90 del siglo veinte. Este comportamiento se observa en distintos grupos de edad, desde las más jóvenes hasta las de mayor edad.

El sexto y último trabajo es un ensayo presentado por el profesor y magister y cursante del doctorado en nuestra Universidad Central, Daniel Orta. El trabajo se intitula *Responsabilidad social empresarial como estrategia de negocios sostenibles y responsables*. En ese trabajo el profesor Orta se centra en visualizar la Responsabilidad Social Empresarial como una estrategia de negocios y observa su interacción al mundo de la globalización añadiéndole el paradigma contemporáneo de la sostenibilidad.

Se espera que la presente selección sea del agrado de nuestros lectores, a quienes se les agradece su preferencia. De la misma manera se expresa el agradecimiento a los árbitros, sin los que, por su generosa actitud, no podría mantenerse la calidad de los artículos que en esta revista se presentan. Asimismo, al equipo administrativo y editorial, que trabaja con responsabilidad y amor por la labor. También es justo agradecer a la Facultad por su confianza en esta labor, que se realiza por un profundo celo y amor a la institución. Gracias.

ARTÍCULOS
ARTICLES

ANÁLISIS DEL ENTORNO: COMO EVITAR LA DEPENDENCIA DEL AZAR EN LA GESTIÓN COMERCIAL ENTRE EMPRESAS.

ENVIRONMENT ANALYSIS: HOW TO AVOID DEPENDENCE ON CHANCE IN COMMERCIAL MANAGEMENT BETWEEN COMPANIES.

JESÚS RAFAEL PÉREZ MORENO*
UNIVERSIDAD DE ORIENTE. CUMANÁ. VENEZUELA
<https://orcid.org/0000-0002-3692-2993>

DANIEL EDUARDO VARNAGY RADO**
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR. CARACAS. VENEZUELA
<https://orcid.org/0000-0002-8604-2716>

Fecha de recepción: 31/01/2023– Fecha de aceptación 03/04/2023
<https://doi.org/10.54642/RVAC.2023.2.1.1>

* Ingeniero Químico (UDO). Maestría en Administración. Doctorando del programa de ingeniería en la Universidad de Carabobo, Venezuela. Correo electrónico: petroleoyambiente@hotmail.com

** Profesor Titular (Universidad Simón Bolívar). Doctor en Ciencias Políticas (USB). Post-Doc en Reconfiguraciones de la Política (UCV). MBA (IESA). Ingeniero Electricista (USB). Correo electrónico: dvarnagy@usb.ve



Resumen

Un adecuado diagnóstico al iniciar el proceso de ventas industriales puede llevar el desempeño comercial de los vendedores y el resultado de las empresas a un nivel superior, puesto que, al clarificar el repertorio de posibilidades disponibles con las herramientas adecuadas se favorece la toma de decisiones reduciendo la dependencia del azar. Se plantean como objetivos: diferenciar el análisis del entorno como una competencia cognitiva para la construcción de posibilidades; en segundo lugar, proponer las diferentes técnicas y herramientas metodológicas que permiten conocer el comportamiento de los actores, las dinámicas y la realidad que configuran un determinado contexto de ventas entre empresas de alto riesgo y alta complejidad (B2B). Adicionalmente se propone un ejercicio para el control de calidad en la toma de decisiones económicas y diversas herramientas adaptadas a las ventas. Se consideró un enfoque epistemológico mixto (cualitativo y cuantitativo) acorde con el tipo de métodos y herramientas descritas para los análisis producidos, con profundidad en la revisión documental. Los resultados expresan que, una gestión comercial exitosa no es aquella que se basa solo en la intuición y la experiencia, estas aproximaciones a la realidad pueden estar sesgadas o conducir a errores. Finalizando, se esquematiza el análisis del entorno según su nivel, apoyada por las tecnologías organizacionales y las conclusiones respectivas.

Palabras clave: Análisis del entorno, incertidumbre, estrategias comerciales, planificación, ventas, desarrollo.

Código JEL M20/A12

Abstract

An adequate diagnosis starting the industrial sales process can take the commercial performance of the sellers and the results of the companies to a higher level, since, by clarifying the repertoire of possibilities available with the appropriate tools, decision-making is favored by reducing the dependence on chance. They are set as objectives: to differentiate the environment analysis as a cognitive competence for the construction of possibilities; secondly, to propose the different techniques and methodological tools that allow to know the behavior of the actors, the dynamics and the reality that configure a certain high-risk industrial context and high complexity (B2B). Additionally, an exercise is shown for quality control in economic decision-making, and various tools adapted to sales. A mixed epistemological approach (qualitative and quantitative) was considered according to the type of methods and tools described for the analyzes produced, with depth in the documentary review. The results express that a successful commercial management is not only based on intuition and experience, but these approximations to reality can also be biased or lead to errors. Finally, the analysis of the environment is outlined according to its level, supported by organizational technologies and the respective conclusions.

Keywords: Analysis of the environment, uncertainty, business strategies, planning, sales, development.

INTRODUCCIÓN

Un diagnóstico adecuado es una etapa que no puede faltar en el proceso de conocer las posibilidades asociadas a la gestión comercial, por eso es importante resaltar su conexión con la función de ventas descrita como la

actividad medular de toda dinámica del negocio total, con notable preponderancia; por lo tanto, es lógico suponer, desear, y esperar, que la organización se enfoque en ella, para ganar clientes fieles, seguir vendiendo, y generar ingresos, entre otros aspectos, a fin de seguir existiendo, y adelantarse a la competencia, sin perder la esencia de su misión, visión, objetivos y valores; lo cual implica y exige, contar con vendedores extremadamente capacitados (Pérez, 2023, p. 172).

En este sentido, para una gestión comercial exitosa no basta la intuición y la experiencia pues estas aproximaciones a la realidad pueden estar sesgadas o conducir a errores.

En este artículo científico, el análisis de entornos se plantea como un dominio fundamentado en la gestión comercial industrial. Sin embargo, como toda competencia o habilidad, en este caso cognitiva, pasa por el entrenamiento de quien la aplique, es por ello que se puede entender la realidad, es decir, la forma en que un observador – vendedor– agente económico, distingue el contexto y actúa en consecuencia de ello. De este modo los seres humanos perciben el mundo a su alrededor, por eso se habla de fenomenología, i.e., lo apreciado por los sentidos. En términos asociados a la empresa y sus negocios “el proceso cognitivo de la percepción del entorno guía de manera importante las decisiones estratégicas cuando se trata de alcanzar el ajuste más apropiado entre las variables internas de la organización y los factores del entorno” (Zapata, Mirabal y Canet, 2015, p. 794).

Para el desarrollo de esta producción académica se plantean las siguientes interrogantes: ¿Es lo percibido, relevante para la realidad que se está manejando, y para la gestión comercial de la empresa? ¿Cómo se pueden tomar datos e información del contexto, y cuáles entre tantos, son importantes? ¿Qué tecnologías organizacionales se dominan y utilizan? Con estas interrogantes se define el punto de partida que se abordará en esta disertación, procurando apoyarla a través de la ciencia y la transformación en positivo de las ventas industriales. En este sentido el proceso que abarca la interpretación individual, conforma el producto en el cual se elaboran las posibilidades según el ambiente percibido (Weick, 1969,1979,1995; Gopalakrishnan y Dugal, 1998 y Freel, 2005).

Al respecto, al hacer un paralelismo con lo planteado por Cameron (1986), de su aporte organizacional llevado a las ventas, se podría decir que en las mentes de quienes dirigen el proceso de ventas se les da significado e interpretación a los resultados, pero que no necesariamente se corresponden siempre a una realidad objetiva. De este modo, la dirección comercial responde en parte a las percepciones subjetivas de sus líderes

sobre las condiciones del entorno y en especial su incertidumbre. Zapata, Mirabal y Canet, (2015) resumen que

Duncan (1972, 1973) en sus trabajos clásicos, señala que la incertidumbre está constituida por tres componentes básicos: (1) la carencia de información con respecto a los factores del entorno asociados con una situación de toma de decisión; (2) el desconocimiento del resultado de una decisión específica en los términos de cuanto perdería la organización si la decisión fuera incorrecta; y (3) la incapacidad de asignar cierta probabilidad éxito o fracaso sobre las decisiones Zapata, Mirabal y Canet, (2015, p. 792).

EL ENTORNO EMPRESARIAL Y LAS VENTAS B2B

Dentro de los distintos sectores empresariales, las diferentes sociedades presentan diversos ciclos; por ejemplo, requisición y obtención de materias primas, fabricación de productos terminados, los cuales requieren que se aplique una gestión comercial si buscan un gran alcance (Pérez, 2023). Es por eso que “las ventas son el primer paso para que se genere un ciclo en la economía, y éste permite la circulación, el intercambio, y el flujo de dinero, en una sociedad determinada para llevarlas a otro nivel” (Schinagl, 2007).

Entendiendo el sentido empresarial y económico de las ventas, cabe definir el espacio donde estas se ejecutan, es decir su entorno; el cual es definido por la norma internacional ISO 9000 (*International Organization for Standardization*, 2015) en su apartado de fundamentos y vocabulario que expresa lo siguiente: “el entorno empresarial es la combinación de factores y condiciones internas y externas que pueden tener un efecto sobre” los productos, servicios e inversiones de una organización y sus partes interesadas. En las Normas ISO se especifican además las siguientes notas con relación a esta definición:

Nota 1: El concepto de contexto de la organización es igualmente aplicable a las organizaciones sin fines de lucro o de servicio público.

Nota 2: A este concepto se le refiere a menudo con otras frases como ‘entorno empresarial’, ‘entorno de la organización’ o ‘ecosistema’.

Con base en lo expuesto anteriormente se plantean dos objetivos fundamentales en esta producción académica: el primero, diferenciar el análisis de entorno como una competencia cognitiva para la construcción de posibilidades; el segundo, proponer las diferentes técnicas y herramientas metodológicas que permitan conocer el comportamiento de los actores, las dinámicas y la realidad que configuran un determinado contexto de ventas entre empresas de alto riesgo y alta complejidad (B2B) (Gartner, 2019), apoyado en un enfoque epistemológico mixto (Ochoa et al, 2020), tal como se describe a continuación.

METODOLOGÍA

Se plantea un enfoque epistemológico mixto (Ochoa et al, 2020), es decir incorpora metodologías cuantitativas y cualitativas asociadas al análisis del entorno, donde se resalta también la interpretación de textos (Audi, 1999), el análisis sistemático de literatura científica y la recopilación de la información de diversas fuentes e indagación en documentos asociados a la gestión comercial, economía conductual y otros temas asociados al análisis del entorno, según las orientaciones académicas referidas por Palella y Martins (2012) para tal fin y la investigación documental según Arias (2016).

IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS DE ENTORNOS

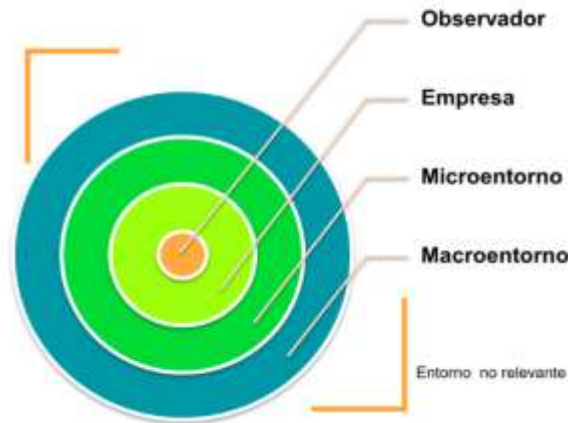
Pérez y Varnagy (2021) expresan que

el análisis del entorno es una herramienta clave, metódica y valiosa de la gerencia empresarial, permite efectuar un examen y escrutinio anticipado del contexto en que se desarrolla una compañía, es fundamental para identificar ventajas, peligros y retos en la gestión comercial (p. 40).

Los autores antes citados, consideran apremiante que en las ventas entre empresas de alto riesgo y alta complejidad o B2B (Gartner, 2019), no se contemplan todos los aspectos relacionados al monitoreo del entorno, pudiendo llevar a que la gestión comercial dependa en gran medida del azar, provocando cualquier resultado o atados a desenlaces adversos y negativos, alejándose así del conjunto de atribuciones requeridas para el éxito, quedando afectados la gerencia, la dirección, la eficacia, la calidad, y la competitividad, particularmente en el área comercial y de ventas.

En concordancia con lo antes expuesto, según Guerras y Navas (2007) se debe distinguir entre el entorno realmente relevante de la empresa y el no relevante: en este caso se muestra la influencia del observador (vendedor), en los distintos niveles del análisis de entorno, como competencia en una práctica concreta. Queda claro que dicha competencia cognitiva cada vez es más necesaria en vendedores con sentido de oportunidad. A medida que aumenta el nivel (planos circulares) se aleja del control y la actuación del observador, hasta que baja al microentorno donde se puede establecer un nivel de influencia con la posibilidad de incidir.

Figura 1: Delimitación del entorno y planos de influencia del observador



Fuente: Basados en Hitt, Ireland, Hoskisson, (2002); Echeverria, (2009)

Es necesario delimitar el entorno (todo lo que está fuera de la empresa) con las variables relevantes, para identificar las influencias positivas (oportunidades) o negativas (amenazas) que influyen sobre el éxito de la empresa (Dess y Lumpkin, 2003) puesto que como toda dinámica general los factores que condiciona al entorno suelen ser cambiantes. El nivel de incertidumbre del entorno se explica con los planteamientos, a continuación, basados en Guerras y Navas (2007):

- Grado de estabilidad:** depende de la cantidad, profundidad, rapidez e impredecibilidad de los cambios.
- Grado de complejidad:** Según la comprensibilidad y el requerimiento de conocimientos ante los cambios.
- Grado de diversidad:** depende del número de variables que lo compongan y si son similares o distintos.
- Grado de hostilidad:** depende de la mayor o menor velocidad y efecto de sus impactos y más o menos fácil sea adoptar una respuesta por parte de la empresa.

Evaluar la incertidumbre del entorno empresarial, sirve para predecir de un modo más confiable y sistemático, el comportamiento de las variables que intervienen y afectan a la empresa (y su gestión comercial), lo cual ayuda en procesos como la captación de nuevos clientes, el lanzamiento de productos, campañas de innovación, planificar mejor el tiempo y territorio de las visitas comerciales entre otras actividades de ventas. En palabras de Licha (2000), esto facilita identificar las oportunidades y riesgos que puedan existir, para su exitosa puesta en marcha; contribuyendo además a caracterizar el modo en que se comportó o se comporta cierta organización o sistema. Cuanto más dinámico, complejo, diverso y hostil es el contexto, se acerca a lo que se

denomina entornos “VICA” es decir “volátil, incierto, complejo y ambiguo” (Bravo, 2018, p23).

ETAPAS DEL ANÁLISIS DE ENTORNOS

Tanto para el microentorno como para el macroentorno, para poder evaluar completamente, es preciso considerar múltiples factores o dimensiones externas. Debe realizarse un perfil estratégico, que consiste en una herramienta de diagnóstico, cuyos resultados se representan y tabulan, que se elabora identificando y valorando los factores críticos, en torno a la competencia, además de considerar la historia, misión, visión, metas, y giro de la empresa.

Esta competencia cognitiva permite conocer dónde está posicionada la empresa, a dónde se propone llegar la gestión comercial, dónde se encuentran sus competidores, y qué se debe hacer para alcanzar exitosamente los objetivos (aquí, los de ventas), y asegurar la competitividad. Lo transcendental está en interpretar las señales difusas del entorno con mayor velocidad y confiabilidad que los competidores. El análisis de entornos, según planteamientos de Guerras y Navas (2007); Hitt et al. (1999) coinciden en abarcar las siguientes etapas:

- 1. Observación:** se basa en identificar las señales tempranas y posibles cambios en el entorno y precisar las actuales. El reto está en revelar estos cambios a partir de información ambigua o incompleta.
- 2. Monitorización:** esta etapa abarca la interpretación de los datos revelados a partir de la observación procurando entender los cambios que se están produciendo, así como las tendencias del entorno.
- 3. Pronóstico:** consiste en proyectar la posible evolución de los cambios descubiertos en las etapas anteriores, de manera que pueda anticiparse su dirección, alcance, velocidad o intensidad.
- 4. Evaluación:** consiste en la valoración de todas las implicaciones que impactan a la empresa alineado a las etapas anteriormente abordadas, tomando decisiones en caso un cambio previsto suponga una oportunidad o una amenaza.

ENFOQUES DEL ANÁLISIS DE ENTORNOS

Esta orientación parte de un conjunto de metodologías que permiten descomponer la compleja esfera de la acción comercial en actividades muy distintas y analíticamente separables, aporta valor descriptivo en el sitio donde se desarrollan los negocios, puesto que posibilita observar los procedimientos que intervienen en el macro y microentorno empresarial, facilitando la identificación de los diferentes actores involucrados en el proceso o negocio total. Al fortalecer las competencias cognitivas del observador o los observadores, la aproximación a la realidad (el entorno percibido) tiene un valor más

importante y al mismo tiempo prescriptivo. Se pueden plantear dos para el análisis del entorno según el contraste de diversos autores: uno **activo** (Cook, 1986, Licha, 2000, Renfro, 1993, Pflaum y Del Montt, 1987, Neufeld, 1985, Slaughter, 1984, Nanus, 1982); y otro **pasivo** (May, 1996) cuya descripción se muestra en la figura 2.

Figura 2: Enfoques del análisis de entornos



Fuente: basado en Cook (1986), Licha (2000), Renfro (1993), Pflaum y Del Montt (1987), Neufeld (1985), Slaughter (1984), Nanus (1982), (May, 1996).

La figura anterior esboza que el enfoque activo persigue la identificación de los cambios que impactan a la organización, y este se fundamenta en técnicas de escaneo rápido. Por su parte, el enfoque pasivo está más asociado al análisis de contenido en medios de comunicación y demás fuentes cuya dificultad más relevante es que dichas fuentes sean lo más confiables y menos sesgadas posibles, pues de lo contrario el análisis carecerá de sentido.

A continuación, se presenta la Figura 3 que orienta en líneas generales los niveles en que se analiza el entorno. Para efectos prácticos de este trabajo, se infiere que el entorno de cualquier empresa se puede dividir en macroentorno (entorno general), el medio exterior que le rodea, donde éste se desenvuelve, y microentorno, donde compite. El entorno competitivo se refiere a la parte del entorno más próxima a la actividad habitual de la empresa y que tiene que ver con el sector industrial al que la empresa pertenece y el mercado al que se dirige (Guerras y Navas, 2007).

Figura 3: Niveles del análisis de entornos.

Macro (General)	Micro (Competitivo)
Bajo incidencia o poco influenciables	Alta incidencia e influenciables
De origen dependiente no susceptibles a manipulación del observador	De origen independiente, susceptibles a intervención del observador
Relacionadas al contexto general o más externo de las empresas	Íntimamente relacionadas con el sector de negocios al que pertenece la empresa
Tales elementos existen en caso de haber o no una producción en la empresa	Puede ser influenciado por la empresa y su producción

Fuente: Adaptado de Guerras y Navas (2007); Pérez y Varnagy (2021).

Esta fisonomía compuesta por el macroentorno (entorno general de la empresa) y microentorno (entorno competitivo) se diferencian por la influencia o grado de incidencia que tiene la empresa o el vendedor en él. Para el caso del microentorno, las variables o elementos pueden ser influenciados por la empresa y producción, y en caso del general o macro, dichas variables seguirán existiendo aun cuando en la empresa, sus vendedores no estén en el terreno de juego. A continuación, se amplía la idea con sus posibles tratamientos.

Tratamientos del entorno general o macro entorno: parte de realizar un adecuado diagnóstico de la situación para detectar las amenazas y oportunidades que el entorno ofrece a la actuación de la empresa tanto ahora como a futuro. Esto es determinante para que la economía prospere y se mantenga saludable. Para su análisis se pudieran emplear técnicas como: análisis PESTEL, perfil estratégico, diamante de Porter, análisis de distritos industriales o clústeres. Y como técnica de análisis del entorno futuro el método de los escenarios y método Delphi (Guerras y Navas,2007; Hitt, Ireland, Hoskisson, 2002).

Dado el carácter dinámico del entorno, es materia obligada estudiar sus posibles cambios o evolución futura, ya que ello permitirá a los vendedores, conocer el marco de actuación cuando las estrategias comerciales se implementen, pues en definitiva el éxito de dichas estrategias no depende tanto de cómo es el entorno actual sino de cómo será en el futuro.

Para el entorno actual se pueden a utilizar dos técnicas: el perfil estratégico y los distritos industriales. Para el futuro, se utiliza las técnicas y herramientas para construcción de escenarios, el método Delphi y el método Backcasting. Autores como Gauna et al (2020) los catalogan como métodos prospectivos. Como se ha venido

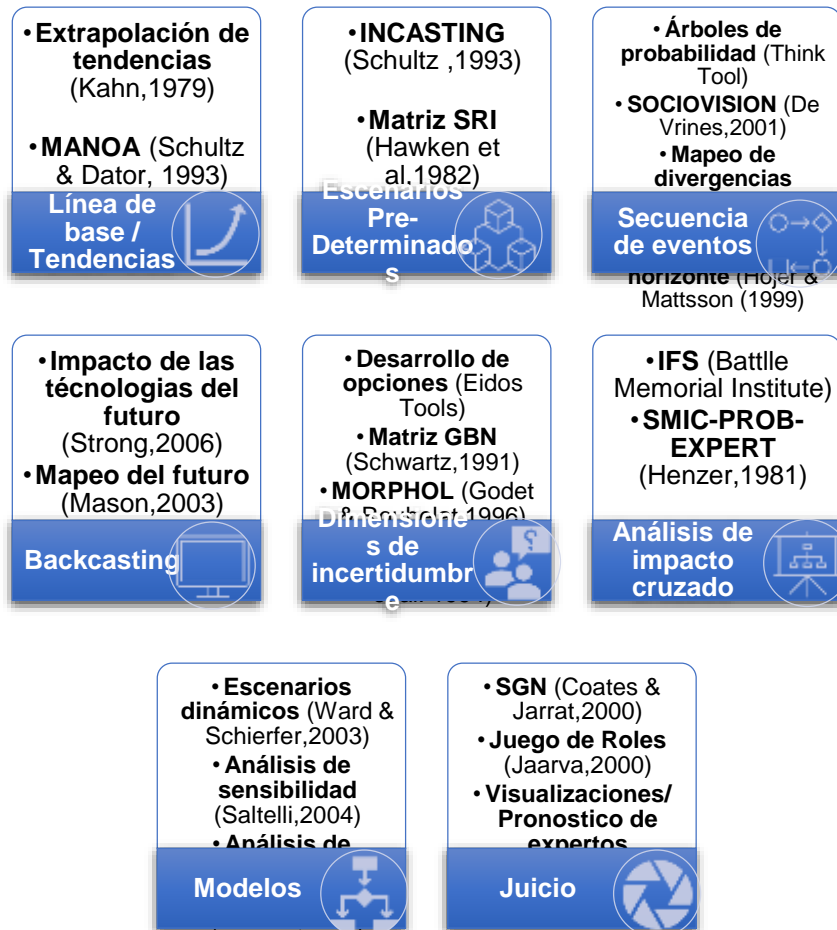
explicando, en el ámbito comercial las empresas se encuentran inmersas en un ambiente cambiante, incierto y hasta riesgoso, que las condiciona y con el cual interactúan.

Los profesionales de las ventas deben permanecer atentos a dichos cambios para detectar las transformaciones que puedan surgir, los cuales suelen traducirse en oportunidades de venta para la organización, o en amenazas para la misma. De ahí la relevancia de vigilar constantemente el entorno, para ello se describen las variables principales en las que se debe centrar el diagnóstico temprano.

El método de escenarios surge en el contexto de la guerra fría, introducido por Kahn para la definición de escenarios en la planificación de políticas y la toma de decisiones en ambientes inciertos y complejos (Kahn y Wiener,1969). Más tarde Pierre Wack, de Shell, aplica la metodología de Kahn en el mundo corporativo, llevando a la compañía a convertirse en líder indiscutible de dichos estudios a nivel empresarial (Gauna et al, 2020).

Los diferentes métodos empleados para la construcción de escenarios son cuantiosos y multidisciplinarios. Tres estudios destacan una sistematización de buena parte de las técnicas disponibles: Gauna et al (2020), Popper (2011), Bishop Hines y Collins (2007). A continuación, se distinguen ocho categorías generales de técnicas para construcción de escenarios basados en las investigaciones de los autores anteriormente citados:

Figura 4: Categorización generalizada de las técnicas para construcción de escenarios



Fuente: basado en Gauna, et al (2020), Popper (2011), Bishop Hines y Collins (2007).

El análisis sistemático del entorno general tiene una doble relevancia: “en primer lugar, puede considerarse como un factor importante que influye en la competitividad general de las empresas de un determinado país. En segundo lugar, debe permitir la identificación de algunas variables más importantes que afecten a la empresa” (Johnson, Scholes y Whittington, 2006) (p21). Las variables de baja incidencia o poca influencia (macroentorno) se recogen en la Figura 6, basada en Hitt (2006), Solera, (2021), Finch (1996), Barrios, (2011), Soto (2013) Rodríguez (2002) Da Silva (2002) y Bacci (1993):

Figura 5: Componentes del macroentorno empresarial y descripción breve.

Variables	Descriptor breve
Económicas	Condiciones y tendencias de la economía de un país o región (p. ej., gasto público, tributos, inflación, inversión, deuda externa, producto interno bruto, instituciones financieras, entre otras).
Socio políticas	Remiten a lo público, el Estado, los gobiernos, las concentraciones, organizaciones y relaciones de poder sobre las masas (p. ej., partidos políticos, sindicatos, movimientos sociales, medios de comunicación, instituciones religiosas, entidades de seguridad y orden, universidades), ejercen influencia en las políticas sociales e industriales.
Tecnológicas	Relativas al avance de la ciencia y la tecnología; incluyen la innovación en los procesos, investigación y desarrollo, generación de conocimientos, nuevos equipos, materiales, sistemas de información y comunicación.
Socio culturales	Costumbres y patrones de los clientes, quienes determinan disposición de cómo ejecutarán las compras.
Naturales	Del tipo biológicas de la zona geográfica en la que se encuentra la empresa, siendo los que intervienen esencialmente la naturaleza como tal, y las condiciones climatológicas
Demográficas	Características generales, de edad, sexo, formación, entre otros; aspectos que deben considerarse, ya que las personas y las empresas constituyen el mercado.
Legales y regulatorias	Salario mínimo, medidas impositivas, la legislación general aplicable, normativas y reglamentos, nacionales e internacionales.
Militares	Mas comunes en análisis asociados a ciencias políticas, sin embargo, puede cobrar vida si conflictos bélicos impactan la gestión comercial.

Fuente: basado en Hitt (2006), Solera, (2021), Finch (1996), Barrios, (2011), Soto (2013), Rodríguez (2002), Da Silva (2002) y Bacci (1993). Esta lista es enunciativa, mas no limitativa.

Es necesario delimitar correctamente el entorno y seleccionar las variables con alta probabilidad de ocurrencia y alto impacto potencial en la gestión comercial, incluir variables con bajo impacto lleva a un previsible sobre esfuerzo con el costo que ellos supone; sin embargo se debe tener atención con aquellas variables que tienen baja probabilidad de ocurrencia y alto impacto, pues si presentan pueden poner en serio riesgo la viabilidad de la empresa (Soto y Varnagy, 2012), por ejemplo casos de la

pandemia causada por la Covid-19 (Banco Mundial, 2020; OMS 2020). Para su solución una opción es emplear una matriz de probabilidad y riesgo como la que se muestra a continuación.

Figura 6: Matriz de Riesgos basada en el Manual SIG Kenbran, C.A (2019)

PROBABILIDAD		1	2	3	4
		Baja	Moderada	Severa	Muy Severa
4 Muy Probable	El evento puede ocurrir varias veces al año	B	C	D	D
3 Ocasional	El evento puede ocurrir al menos una vez al año	A	B	C	D
2 Moderada	El evento puede ocurrir dado que ya ha ocurrido en la empresa	A	A	B	C
1 Poco Probable	El evento puede ocurrir pero nunca ha ocurrido hasta la fecha	A	A	A	B

Leyenda: Letra "A" (color verde) nivel de riesgo "bajo", letra "B" (color amarillo claro) nivel de riesgo "medio", letra "C" (color mostaza) nivel de riesgo "alto", letra "D" nivel de riesgo "muy alto".

Fuente: Manual SIG Kenbran, C.A (2019)

“Una matriz de riesgos es una herramienta que sirve para priorizar los riesgos. Permite determinar cuáles requieren de una respuesta inmediata, y cuáles serán incluidos en una lista de supervisión, para riesgos de baja prioridad” (SIG Kenbran, 2019, p. 2).

PASOS PARA CREAR UNA MATRIZ DE RIESGO CONSIDERANDO EL ANÁLISIS DE ENTORNO:

1. “Definir las escalas de calificación. Se debe crear una para evaluar la probabilidad de ocurrencia, y otra, para evaluar el impacto de cada riesgo” (SIG Kenbran, 2019, p. 3)

2. “Posteriormente, cada riesgo se calificará de acuerdo con su probabilidad de ocurrencia, y con su impacto sobre un objetivo del negocio, y será asignado en la casilla que le corresponda. Según cada aspecto del entorno” (SIG Kenbran, 2019, p. 3).

3. Establecer planes para responder a los riesgos. Con una lista del análisis de entorno priorizados, se plantean los acuerdos con el equipo comercial y demás disciplinas, sobre cómo se van a gestionar. Para dar respuesta a los hallazgos del entorno según la influencia pertinente cuando acontezcan, se plantea una tabla de posturas básicas (ver figura 7), producto del perfil de riesgo (interacción probabilidades y prioridades planteado anteriormente en figura 6), en este sentido se busca construir

una visión que contenga sentido de oportunidad y proactividad, y pensar en tomar medidas, y planificar las respuestas adecuadas, antes de que ocurran los riesgos. (Zapata, Mirabal y Canet, 2015).

A continuación, algunas posturas básicas para tener en cuenta según la situación.

Figura 7: *Posturas básicas en el perfil de riesgo del entorno empresarial.*

Orientación para los riesgos negativos – amenazas	Orientación para los riesgos positivos – Oportunidades
Aceptación Pasiva: Se decide que lo más adecuado es esperar	Aceptación activa: dejar establecida una política de cómo actuar en caso de que ocurra el evento.
Evitar: Eliminar la amenaza del riesgo eliminando la causa.	Explorar: Realizar acciones necesarias para asegurar que la oportunidad ocurra.
Transferir: trasladar el impacto negativo del riesgo hacia un tercero.	Compartir: Aprovechar las sinergias de otra persona u organización mejor capacitada para beneficio del negocio.
Mitigar: Disminuir la probabilidad de ocurrencia y/o el impacto.	Mejorar: Realizar acciones para aumentar la probabilidad de ocurrencia y/o el impacto.

Fuente: Elaboración propia.

Es clave destacar que no todas las variables del entorno general afectan de modo relevante a una determinada industria o empresa, similares características del entorno general pueden tener efectos diferentes en distintas industriales, el impacto del entorno general varía significativamente incluso entre empresas

Tratamiento del entorno competitivo o microentorno: consta de investigar las características estructurales de la competencias y competitividad industrial, se emplean técnicas como el modelo de Abell (1980), en el cual se proponen tres dimensiones:

- 1) Grupo de clientes servidos (a quienes van dirigidos los productos y servicios),
- 2) Funciones (lo estrechamente relacionado con la necesidad de los clientes que se quieren atender),
- 3) Tecnología empleada (como se ofrece el producto o servicio).

Otro modelo empleado es el de las cinco fuerzas de Porter para evaluar la competitividad en una industria específica y el modelo del diamante de Porter como marco para evaluar por qué industrias específicas se vuelven competitivas según la alguna determinada ubicación o mercado, se pueden emplear juntos para tener una perspectiva más amplia sobre el panorama competitivo entorno a una industria. Otras técnicas son la segmentación industrial y el análisis de competidores. (Guerras y Navas,2007; Hitt, Ireland, Hoskisson, 2002).

A continuación, se plantean las variables de alta incidencia o mucha influencia que componen el microentorno basado en Porter (1990), Osterwalder y Pigneur (2010):

Figura 8: Componentes del microentorno empresarial y descripción breve.

Variables	Descriptor breve
Clientes	Considera segmentación y relaciones.
Competencia	Empresas que ofrecen productos o servicios similares en igual mercado.
Amenazas de ingreso y sustitutos	Incursión en un sector comercial por diferenciación, precio o por calidad.
Aliados claves	Proveedores y otros aliados en los que la empresa puede delegar actividades para enfocarse en sus acciones claves.
Propuestas de valor diferenciada	Razón por la cual te compran a ti y no a otros, que hace la organización diferente a la competencia.
Canales	Canales de comunicación, distribución y ventas.
Financieros	Control financiero y administrativo del negocio.

Fuente: Construida a partir de Porter (1990), Osterwalder y Pigneur (2010)

Esta lista es enunciativa mas no limitativa, otros autores como Bueno (1996) suponen 10 componentes.

Guerras y Navas (2007) extraen del planteamiento de Abell (1980) que existen entornos competitivos homogéneos donde los competidores están en la misma línea de negocios y tienen características similares, y entornos competitivos heterogéneos donde la competencia entre empresas surge por actividades que coinciden, aunque no sean competencia directa.

EL ANÁLISIS DE ENTORNO COMO COMPETENCIA COGNITIVA DE LOS VENDEDORES

La forma en como las personas perciben lo que sienten (emocionalidad) puede cambiar cómo se relacionan con el entorno y cómo se comportan. El enfoque científico de fortalecer esta competencia cognitiva pudiera ayudar al vendedor (observador) a dar significado a todas aquellas señales difusas del entorno y los sucesos que ocurren, para evaluar y crear nueva información, tomar mejores decisiones, solventar problemas, modelar el aprendizaje y la conducta, para dar gestión anticipada a los retos planteados (Banyard et al, 1995), en otras palabras “fraccionar el problema en un número de partes

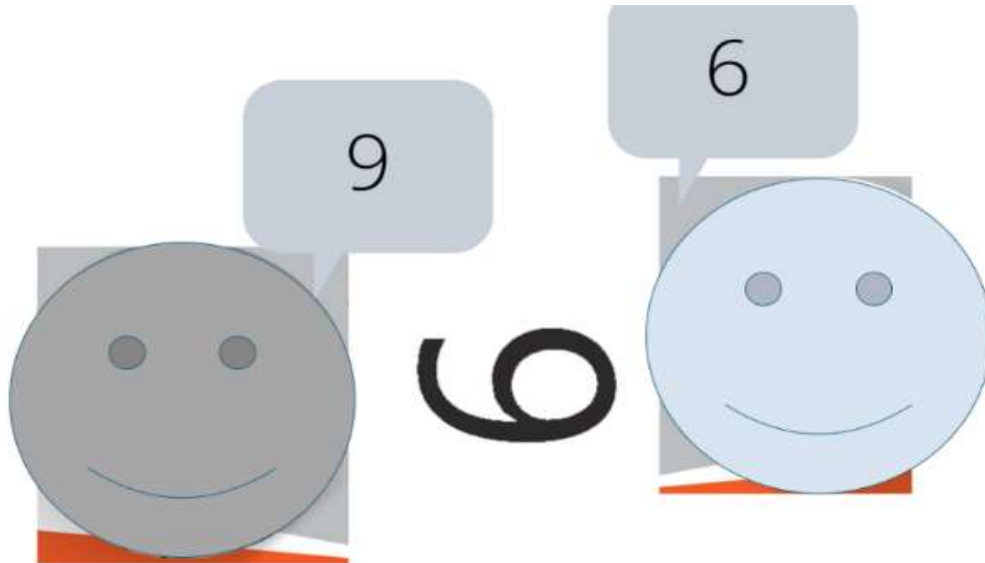
casi independiente, de forma tal que cada unidad de la organización maneje una de esas partes y pueda omitir las otras en su definición de la situación” (March y Simon, 1958, p. 67).

Cuando se habla de observador, se asume que algunas variables están causalmente relacionadas y se utiliza la técnica para verificar la proposición planteada. Sin embargo, aparecen dos posiciones centrales: la ontológica y la gnoseológica (Wartosky, 1976).

En la ontológica, supone que existe una relación univoca en la causalidad, una relación necesaria y suficiente entre causa y efecto. La causa proviene del propio objeto, de su esencia. En la gnoseológica, la causa es una entidad inventada para explicar las relaciones. La causación concierne a la experiencia y al conocimiento, sin ser un rasgo de las cosas mismas. En esta posición se habla de relación funcional, donde son básicos tres requisitos: relación de contigüidad entre antecedentes y consecuentes, relación temporal (precedencia temporal de la causa) y conjunción constante entre los elementos (constancia en la relación observada) con amplia fundamentación estadística y científica (Angelucci, 2007).

Según los ejemplos anteriores, la indagatoria se enfoca en describir las mejores condiciones que posibiliten un desarrollo más benéfico y auténtico. En tal sentido, esta investigación presenta un interés creciente por conocer aquellas relaciones Empresa-Persona-Entorno, y cómo se desarrollan las competencias, incluso enfrentando circunstancias adversas, o aquellas que incrementan el riesgo de mostrar dificultades para la adaptación y percepción del entorno según se muestra en la figura 9.

Figura 9: La razón según la percepción.



Fuente: elaboración propia.

Para entender la figura anterior, que ilustra el fenómeno de percibir, es necesario conocer los factores causantes del problema, y cómo ellos funcionan, cuándo generan el comportamiento rígido y si es capaz de valorar la legítima opinión del otro desde su perspectiva, o simple ángulo de visión. Para el caso del análisis de entornos, ambas opciones pueden ser probables señales que ocurran según la dirección o enfoque, si la gestión comercial no es capaz de considerar ambas valiéndose de su probabilidad, su gestión sería un fracaso. Es decir, al ir incorporando el diseño de estrategias internas de intervención, como vía para fortalecer el balance presente en el trinomio Empresa-Persona-Entorno, que oscila desde la vulnerabilidad a la antifragilidad (Taleb, 2015). Es por ello que tiene especial importancia hacer una verificación completa posterior a la valoración, con la cual se puedan corregir las fallas en el trabajo, bien si hayan tenido éxito o no, con dicha cuenta. Una pauta interesante para el cambio es el modelo que se muestra a continuación, de Echeverría (2009).

Figura 10: Modelo del observador, acción y resultado.



Fuente: Adaptado de Echeverría (2009, p. 91).

Según los ontológicos existe una relación directa entre la forma de observar el entorno, las acciones emprendidas y los resultados obtenidos. Al evaluar un resultado no esperado, se busca cambiar primero las acciones para alcanzar uno distinto, y, pudiendo así añadir algunas acciones y sustituir otras, se dan resultados diferentes. Este proceso es denominado *aprendizaje de primer orden*. Se orienta a expandir la capacidad de acción. Aunque a veces esto es suficiente para modificar el resultado, otras veces, “el cambio de acciones puede no cambiarlo, puesto que se produce más de lo mismo. Hay que modificar la manera de observar la situación” (Echeverría, 2009, p. 92), porque las personas no solo compran productos, sino también compran a los vendedores que los ofrecen (Rosales y Ojeda, 2021)

En sintonía con lo antes expuesto, Rosales (2017) plantea que, al generar un cambio en el observador, las acciones van a ser diferentes, y la mínima acción que se haga va a producir un resultado diferente. En ese sentido autores como Echeverría, (2009) describen este *aprendizaje como de segundo orden*, es decir procura incorporar nuevas distinciones que provoquen un cambio en el observador, partiendo de los nuevos aprendizajes alcanzados (Echeverría, 2009). Al desear lograr resultados distintos, siendo un observador diferente, se pueden ver nuevas oportunidades, permitiéndose una expansión de sus percepciones y su modo de pensar y actuar.

Con relación con esta perspectiva el entorno debe ser percibido por los vendedores, y en función de esa percepción, actuarán. En ese sentido, Daft y Weick expresan que “la interpretación es el proceso mediante el cual se traducen los eventos del entorno tomado en cuenta por los gerentes, se desarrollan los modelos para entenderlos y revelar sus resultados, y se ensamblan los esquemas conceptuales entre ellos” Daft y Weick (1984, p. 286). El concepto lo organizan en tres fases: exploración, interpretación y aprendizaje.

El análisis de entorno es el resultado de eso que el observador ve, escucha y siente del mundo a partir de ese bagaje aprendido y, desde allí, interviene y actúa. Para que esta transformación del observador sea perdurable en el tiempo, necesitará estar acompañada de la transformación del sistema (Bandler et al, 1988), al que tiene influencia (el observador mismo, empresa y el microentorno empresarial). Ponerlo en marcha se fundamenta en los principios de la “indagación apreciativa” (MGA Consultant, 2022, p. 5), sin ignorar las dificultades, se centran en las fortalezas.

OBSERVANDO AL VENDEDOR Y EL IMPACTO EN EL CAMBIO DE PERCEPCIÓN DEL ENTORNO.

La función de ventas es una actividad medular de toda dinámica del negocio total con preponderancia, por lo tanto, es lógico suponer que la organización se enfoque en ellas para generar ingresos y seguir existiendo, sin perder la esencia y orden de todas las demás disciplinas que lo conforman, es un proceso humano (Pink, 2013).

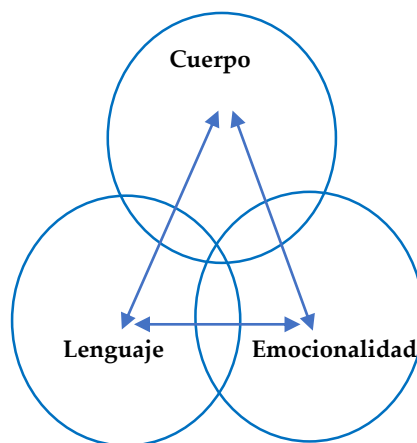
En este asunto, las ventas industriales se sintetizan en buena parte por “el servicio o la capacidad de servir” (Pink, 2013) en mayor o menor medida; aunque vaya desde una sencilla toma de pedido para algún producto en particular, o necesite de planificar asistencia técnica especializada. Adamson (2022) explica cómo darle sentido a las ventas y la gestión comercial, estudia constantemente organizaciones de servicio y lo que hacen para minimizar los esfuerzos del cliente (Dixon et al., 2012), generar confianza (Green, 2006) y generar fidelización, argumentando que aún existe mucho por indagar.

En este sentido, servir no es sólo sonreír y gestionar con velocidad el requerimiento de los clientes cuando entran en una oficina o planta industrial, aunque ambas cosas son importantes en el ámbito comercial. Servir es algo más, más amplio, profundo y trascendente; mejorar la vida de los demás y a su vez, mejorar el mundo (Pink, 2013),

con la creación de redes y lazos (Granovetter, 1973) generando conexiones más significativas o productivas (King, 2021). Desde una perspectiva centrada en la persona (el ser) “se plantean tres dominios primarios que son las áreas en que se distingue el proceso de comprensión del fenómeno humano: corporalidad, lenguaje y emocionalidad” (Echeverría, 2009, p. 8).

Estos dominios establecen entre sí una relación de coherencia e interdependencia, ya que lo que ocurre en uno de ellos condiciona lo que va a suceder en los otros dos. Una nueva emoción puede modificar lo que piensan las personas y decimos (lenguaje) e influir en su cuerpo, por ejemplo, con cambios en la postura y/o en los mensajes químicos (Hidalgo, 2009). “A la inversa, un cambio en la postura corporal, por ejemplo, ponerse derecho con la cabeza erguida o salir a caminar o hacer algún deporte, cambia el estado emocional y, por lo tanto, lo que se piensa y dice” (Echeverría, 2009) (p8). Al mismo tiempo, si aquello que se dice “...está limitando”, “No se puede”, “mucho cansancio”, “Es difícil”, este lenguaje disparará una emocionalidad y una corporalidad que tienen que ver con esa limitación, e impedirá efectivamente la acción” (Echeverría, 2009).

Figura 11: Relación ontológica entre cuerpo, emoción y lenguaje



Fuente: Echeverri (2009, p. 29)

Al describir el cuerpo, sólo se puede observar y hacer lo que la biología permite, posturas y gestos. Con respecto al lenguaje, desde la ontología se plantea que es, sobre todo, lo que hace de los seres humanos el tipo particular, seres lingüísticos. Como tales, necesitan dar sentido a sus vidas y lo hacemos contando historias (Echeverría, 2009). Al reconocer estos dominios primarios como esenciales para comprender el fenómeno humano, ¿por qué, entonces, esta disciplina plantea en sus postulados la prioridad del lenguaje? (Echeverría, 2009). Sucede que, a través de él, los agentes económicos (vendedores) pudieran reconocer la existencia de los otros dos, que no son verbales,

aunque para hacer referencia a ellos se emplea ineludiblemente el lenguaje (Rosales, 2017).

Las emociones son alteraciones del ánimo intensas pero pasajeras, agradables o no que cursan acompañadas de un correlato neurovegetativo consistentes con el mismo (Gaytan y Pásaro, 2012). Así, las emociones expresan reacciones positivas o negativas de estímulos internos o externos, afectando a la motivación, el aprendizaje, el comportamiento y la comunicación con las personas (Eibl-Eibesfeldt, 1993). Puede haber respuesta defensiva al entorno (Hauser, 1996). De este modo, las emociones tienen una incidencia e interpretación social. La génesis e interpretación de las expresiones faciales es una cuestión clave (Jordana, 1997). De esta manera, se legitimaría el uso de micro expresiones faciales, por ejemplo, para detectar las mentiras con cierto grado de fiabilidad ya que, al ser un fenómeno innato, resultará difícilmente controlable por el individuo, especialmente en situaciones estresantes para el mismo (Freitas-Magallanes, 2009). No ocurre lo mismo con “los gestos simbólicos corporales” (Gaytan y Pásaro, 2012), como saludos y otros, varía según la cultura.

Las emociones predisponen la observación y actuación de diferentes maneras. Matizan la forma de percibir el mundo de los agentes sociales (personas, vendedores). Para Maturana (2003) los seres humanos viven un tipo especial de emocionalidad que ver con su modo vivir. En este aspecto, se revisan varias anomalías presentes en la vida económica cotidiana, las cuales comparten ciertas características; pues existe algún punto en lo cognitivo, que contradice cada disposición real del hombre, por el hecho de habitar en un mundo de constantes cambios y caos, y por ello muchas veces toma decisiones que incluso resultan contrarias, a las atribuidas antiguamente al *Homo Economicus* (Kahneman, Lovallo, y Sibony, 2019). Además de la inclusión e importancia de las necesidades humanas que satisfacen al hombre, presentadas en la pirámide de Maslow (1943),

donde se contemplan desde su base, hasta el vértice respectivamente, las siguientes: fisiológicas (respiración, alimentación, descanso, sexo, homeostasis), seguridad (físicas, empleo, recursos, moral, familia, salud), afiliación (amistad, afecto, intimidad), reconocimiento (confianza, respeto, éxito), y autorrealización (moralidad, creatividad, espontaneidad, aceptación, resolución de problemas) (Boeree, 2006, p. 4).

DESARROLLO DE COMPETENCIAS COGNITIVAS SEGÚN LA PERCEPCIÓN Y EL ENTORNO.

Se puede considerar una competencia cognitiva, como aquel factor que distingue a una persona (en este caso un vendedor), para desarrollar su trabajo de una mejor manera. Para comprenderlo, se recurre a la teoría de la toma de decisiones propuesta por Kahneman y Tversky, la cual basa sus postulados en que los seres humanos poseen

una estructura mental, cuyo foco es el reconocimiento de aquello que es cambiante, y no en la dimensión absoluta (Kahneman, 2002).

Es así como en este marco descriptivo, la toma de decisiones económicas puede ser analizada a partir de sus dos dimensiones: la intuitiva y la formal; tal como se amplía seguidamente.

DIMENSIÓN INTUITIVA.

Para comprender esta dimensión, se propone un ejercicio analítico hallado en Kahneman (2002), el cual expresa:

Al momento de exponer una obra de arte, se considera especialmente el espacio en el cual será ubicada, puesto que los colores de su entorno inciden directamente en la luminosidad u oscuridad de la misma. Así se sugiere imaginar un pequeño cuadro gris, ubicado dentro de uno negro, y compararlo con una imagen del mismo cuadro, sobre un fondo de color gris más claro (Ver Figura 12).

Figura 12: Percepción de la luminosidad según su marco



Fuente: Kahneman (2002).

Si bien el color del cuadro gris no varía (es siempre el mismo cuadro), el color de fondo crea una ilusión: un fondo oscuro lo torna más claro, y un fondo más claro lo torna más oscuro ante la vista. Así, la diferencia en cuanto a la luminosidad del cuadro es una dimensión relativa y no absoluta, la cual es relativa al marco.

Esta analogía que analiza el proceso de percepción visual, en comparación con el proceso de toma de decisiones y análisis del entorno. Tal búsqueda de referencias del cerebro humano constituye un aspecto intuitivo del hombre, que Kahneman y Tversky trasladan a otros procedimientos en los cuales no interviene lo estrictamente sensorial, como por ejemplo el prestigio. Así, “el valor está dado por la diferencia entre los estados económicos, y no está dado por los datos presentados en sí mismos” (Kahneman, 2002, p. 23). Entonces los sesgos cognitivos pueden generar alteraciones de la realidad basada en creencias propias de los seres humanos y sacar conclusiones con un alto grado de distorsión (Kahneman, Lovallo, & Sibony, 2011).

DIMENSIÓN FORMAL.

La teoría acerca de la toma de decisiones en un entorno de riesgo estuvo durante mucho tiempo dominada por el modelo de Bernoulli, conocido como *Teoría de la utilidad esperada* (1738), la cual básicamente explica, que ganancia monetaria y utilidad, no incrementan en igual medida.

Estos autores, a partir de un conjunto de investigaciones y experiencias, proponen un enfoque práctico y aplicable en muchos contextos para reducir los errores en la toma de decisiones estratégicas, en sintonía con Kahneman y Tversky (1974), quienes han demostrado que los juicios humanos frente al riesgo y la incertidumbre también puede ser gestionada cuando se observa, mide y controla, justificando el uso de herramientas y metodologías como las acá plateadas que facilitan el proceso de toma decisiones.

PROPUESTA PARA EL CONTROL DE CALIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES, CENTRADAS EN EL OBSERVADOR (VENDEDOR) Y LOS CAMBIOS DE ENFOQUES COGNITIVOS.

En concordancia con la argumentación descrita hasta ahora, es evidente que no existen soluciones generales para dar respuesta a los problemas, pues no son generales; las soluciones deben pensarse de manera específica (enfoque cognitivo). Por ejemplo, en momentos de crisis Dixon y Adamson, (2012) describieron un perfil de vendedor al que denominaron “desafiante” cuyo modelo consta de cuatro elementos: aprovechar la tensión constructiva, enseñar diferenciación para que los clientes piensen en su negocio, adaptar por resonancia para comunicar mejor y tomar el control de la venta con el enfoque a los resultados y beneficios del cliente. Entonces, dicho modelo antes descrito tomaría aún más validez al sumarle cualidades como el control de calidad en la toma de decisiones, pues centraría al observador (vendedor) y los cambios de enfoque cognitivos para facilitar la compra (Rosales, 2018).

Autores como Kahneman, Lovallo, & Sibony (2011) desarrollaron una lista de verificación con doce pasos acompañados de preguntas que pretende descubrir y neutralizar los defectos en el pensamiento de los equipos (fue adaptado a equipos de ventas industriales). Estas preguntas ayudan a examinar si un equipo ha explorado bien las alternativas, reuniendo la información adecuada y usando cifras bien fundamentadas para apoyar su caso (Kahneman, Lovallo, & Sibony, 2011):

Figura 13: Propuesta para el cambio de enfoque en las ventas B2B “Antes de tomar una decisión”

<p>1) ¿Existen razones para sospechar que el equipo que realiza el análisis y recomendaciones comete errores motivados por el interés propio?</p> <p>R= Revisar las propuestas con sumo cuidado, especialmente por el exceso de optimismo.</p>	<p>2) ¿Se enamoró el equipo de su propuesta?</p> <p>R= Aplique rigurosamente los controles de calidad en las listas de verificación.</p> <p>¿Cómo ven la situación? ¿Qué dicen sobre ella?</p>	<p>3) ¿Hubo opiniones divergentes dentro del equipo? ¿Fueron debidamente exploradas?</p> <p>R= Pida opiniones disidentes, incluso discretamente si es necesario. ¿Hay otras formas de observar la situación? ¿Cuáles? Imagine que es un observador externo. ¿Cómo la ve? ¿Qué dice sobre ella?</p>
<p>4) ¿Es posible que el diagnóstico estuviera demasiado influenciado por una analogía con un hecho memorable?</p> <p>R= Solicite más analogías y analice rigurosamente con la situación actual.</p>	<p>5) ¿Existen otras alternativas creíbles en el análisis?</p> <p>R= Solicite opciones adicionales.</p>	<p>6) Si tuviera que volver a tomar esta decisión en un año más, ¿Qué información querría tener? ¿puede obtener más de otra información ahora?</p> <p>R= Use los modelos de macro y micro entorno para guiarse en cada tipo de decisión.</p>
<p>7) ¿Sabe usted de dónde vienen los números? ¿pueden ser cifras sin sustento? ...una extrapolación histórica? ...una motivación para usar cierta ancla?</p> <p>R= Cambie de ancla mediante cifras generadas con otro modelo de "benchmarking" y pida un nuevo análisis.</p>	<p>8) ¿Está asumiendo el equipo que un vendedor, organización o enfoque que fue exitoso en un área también lo será en otra?</p> <p>R= Elimine las inferencias falsas y pida al equipo que busque ejemplos comparables adicionales.</p>	<p>9) ¿Están los vendedores demasiado apegados a un historial de decisiones pasadas?</p> <p>R= Considere el asunto como si fueran nuevos haciendo negocios</p>
<p>10) ¿Es la base del caso demasiado optimista?</p> <p>R= Haga que el equipo construya el caso con una perspectiva externa; use teoría de juegos.</p>	<p>11) ¿El peor de los casos es suficientemente malo?</p> <p>R= Haga que el equipo realice un premortem : imagíne que paso lo peor y desarrolle un relato sobre su causa.</p>	<p>12) ¿Es el equipo demasiado cauto en su análisis y recomendación?</p> <p>R= Alinear la responsabilidad por los riesgos</p> <p>¿De qué se puede dar cuenta haciendo este ejercicio? ¿Se pueden encontrar otras maneras de percibir la situación?</p>

Fuente: adaptado de Kahneman, Lovallo, & Sibony, (2011).

Esta lista de doce pasos busca revelar defectos en el pensamiento; en otras palabras, los sesgos cognitivos de los equipos de ventas. Es importante enfatizar que, dado que un ser humano difícilmente puede reconocer sus propios sesgos, los individuos que usan este control de calidad deberían ser completamente independientes de los equipos que hacen las recomendaciones.

TECNOLOGÍAS ORGANIZACIONALES PARA CONSTRUIR NUEVAS REALIDADES Y FACILITAR LA COMPRA B2B.

Según lo expresado en la revisión de literatura hasta este punto, se aprecia que el macroentorno empresarial (entorno general) no se puede modificar y difícilmente el observador tenga incidencia en el. Sin embargo, el microentorno empresarial o competitivo apoyado de las herramientas, metodologías y aportes científicos descritos, se puede transformar. La dicotomía duro/blando, ofrece una argumentación interesante (Tichy & Sherman, 1993) que aplica en esta forma de comprensión del entorno y su realidad, según la cual los factores duros (producción, finanzas, mercadeo) influyen básica y generalmente en la “línea de base” (productividad), en tanto los blandos (liderazgo, motivación, valores, cultura) lo hacen principalmente en la “línea de tope” (competitividad). Las tecnologías organizacionales, luego entonces, pueden quedar categorizadas en dos grandes grupos, como se ilustra en la tabla 1 (que no pretende ser exhaustiva):

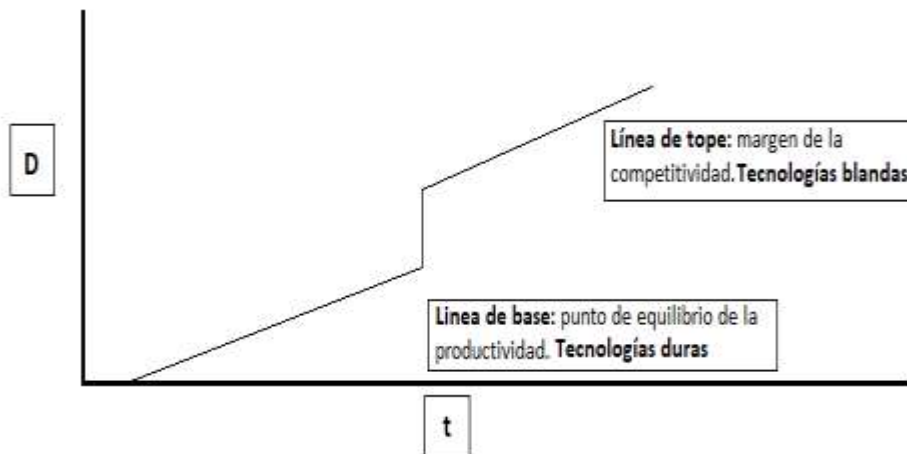
Tabla 1: Tecnologías organizacionales en el análisis del entorno

<i>Técnicas análisis del entorno competitivo</i>	Observación y auto observación
<i>Técnicas análisis del entorno general</i>	Gestión de emociones
	Relacionamiento

Fuente: elaboración propia.

El efecto de las tecnologías duras y blandas en el desempeño organizacional puede expresarse gráficamente como se indica en la figura 14

Figura 14. Efectos de las tecnologías organizacionales. Desempeño organizacional (eje Y) en función del tiempo (eje X)



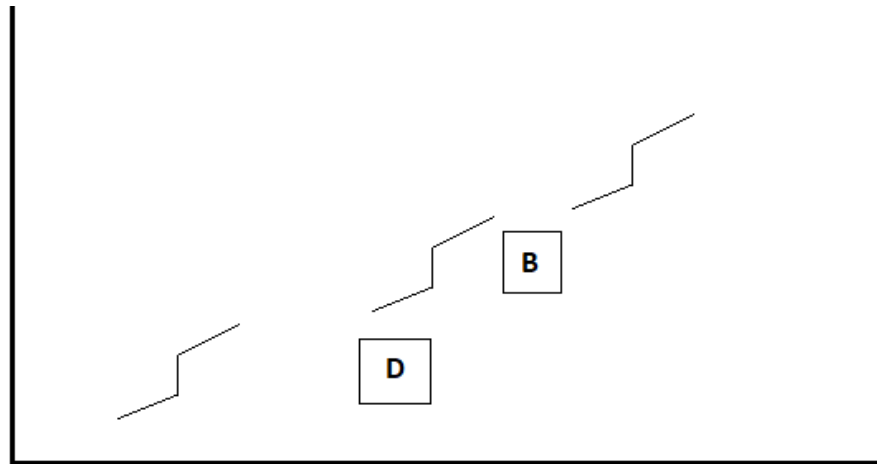
Fuente: Pittaluga (2012).

En el modelo anterior, las coordenadas representan el desempeño organizacional en función del tiempo. Según lo postulado, las tecnologías duras son necesarias para lograr la superación del punto de equilibrio y los márgenes de productividad (ventajas comparativas, si son términos relativos). Por su parte, las tecnologías blandas son indispensables para alcanzar y superar la línea de posicionamiento o tope (ventajas competitivas). La tecnología dura se refleja así en indicadores de gestión como la de beneficios netos (margen/utilidad), mientras que las tecnologías blandas lo harán en indicadores como la captación de mercado.

La dinámica duro/blando representa, aparentemente, una ruta crítica: primero el dominio de la tecnología dura y luego entonces el de la tecnología blanda. No obstante, como se argumentaba en el tópico de los ciclos organizacionales, la realidad es un tanto diferente. Por las nuevas tecnologías, la disponibilidad tecnológica para todos los actores del mercado por igual y el aprendizaje por modelos (“benchmarking”) (ISO 9001:2015), la relación duro/blando se asemeja más a un bucle de ciclos que aun ciclo único.

En esta secuencia de ciclos, el dominio de los factores blandos podría ser la condición necesaria para el dominio de una nueva tecnología que además implicara nuevos desafíos blandos, por ejemplo, en lo atinente a la cultura organizacional, la ingeniería de métodos y tiempo para eliminación de desperdicios en los procesos (Ortiz e Illada, 2006).

Figura 15: Ciclos de bucles en las organizaciones: mejoramiento discontinuo en el desempeño (Eje Y) en función del tiempo (Eje X)



Fuente: Pittaluga (2012).

Inducir cambios en el entorno competitivo depende así, casi enteramente, de factores blandos. El cambio de este tipo implica una ruptura o punto de inflexión que dará luego lugar a cambios más grandes y progresivos. La argumentación formulada hasta el momento es que las tecnologías blandas tienen bajos niveles de complejidad *per se*. Es entonces oportuno recordar que duro o blando depende del nivel de formalización de la teoría subyacente y no de la complejidad relativa del tema, una suma, del soporte empírico de cada principio y generalización empírica formulada, constituyentes de la tecnología en cuestión. En cierto modo, depende de la distancia relativa respecto de la matemática (Pittaluga, 2012).

Basado en lo anteriormente expuesto, resulta oportuna la interrogante ¿Tiene mayor probabilidad de éxito un vendedor que pueda “analizar su entorno” y no otro? Se evidencia que aumenta sus probabilidades de éxito al internalizar esta competencia con otro nivel de conciencia cognitiva, al interpretar las señales difusas del entorno con mayor velocidad y confiabilidad pudiendo anticipar las acciones de la competencia.

Mintzberg (1994) ofrece un ejemplo de lo que se pretende demostrar, haciendo un análisis crítico de la Planificación Estratégica como sistema gerencial que aplica a la gestión comercial B2B. Para Mintzberg (1994) en la planificación estratégica subyacen unos supuestos fundamentales imposibles de cumplir en tiempos turbulentos: predictibilidad (más allá del cambio estacional), formalidad metodológica (en el sentido de la racionalidad del método) y segregación (en el sentido de que es imperativo hacer el trabajo con especialistas, separar a los pensadores/planificadores de los hacedores).

Mintzberg sugiere, en cambio, la noción de pensamiento y proceso estratégico, consistente en un proceso amplio, de vagos contornos, estructurado, de visualización de

los retos estratégicos que son pertinentes, relevantes y factibles: visiones en lugar de planes (el pensamiento estratégico). Ese pensamiento estratégico es descrito por el autor como informal, intuitivo más que racional, altamente dependiente de las personas y no de las metodologías, e incremental. Afirma, entonces, que una tecnología dura (la Planificación Estratégica) es relevada por una tecnología blanda (el Pensamiento y Proceso Estratégico).

Cada vendedor mira el mundo por medio de sus propios lentes, sin embargo, estos (los vendedores) también son capaces de intervenir en ella, con las proyecciones que cada persona maneje; asimismo, al determinar la manera en que gestionan la realidad que es relevante para cada uno. Si para un vendedor es relevante lo técnico de su profesión, la manera de profesionalizar las ventas es que este se nutra de la información que resulte importante, con validez científica y desdeñe de aquella que sea accesoria o irrelevante.

Estas tecnologías blandas se basan en procesos humanos (visualizaciones, intuiciones, generación de capital social) y aplica para la transformación de entornos competitivos (Guerras y Navas, 2007) y facilitar la compra (Rosales, 2017) de los que su explicación, predicción y control depende del desarrollo de un campo constituido por las llamadas ciencias cognitivas: ciencias de la computación, inteligencia artificial, psicología y neurociencias en general (teorías blandas y teorías duras).

En este sentido, los trabajos medulares de Fukuyama (1995), Ingelhart (1988), Putnam (2007), y más localmente Koeneke y Varnagy (2007), apuntan a que la construcción del Capital Social Positivo, especialmente según esos dos últimos autores mencionados, es la capacidad que tienen las sociedades y empresas para tender redes de relaciones constructivas, destinadas a fortalecer los cimientos que permiten los intercambios económicos, sociales y políticos entre los distintos miembros y actores.

Las ventajas consiguientes serán imperativas cuando la tecnología no ofrezca disponibilidad abierta y esté al alcance de unas pocas empresas (línea de tope: competitividad), superado ese obstáculo y vulgarizada la tecnología, su dominio dará lugar a ventajas comparativas (línea de base: productividad). Esto es, el grado de formalización determinará su carácter: blando hoy, duro mañana (Pitalluga, 2012). En este plano de análisis se tienen dos dimensiones de trabajo el "entorno", y "lo posible".

En esa brecha entre realidad y gestión de posibilidades, aparece una interrogante de tiempo y espacio, y la necesidad de transformación de la realidad, para que se parezca con aquello que se proyecta o planifica estratégicamente (Mintzberg, 1994), lo que está en la base de la planificación, se proyecta, y después se encara el desafío alineando lo táctico y lo estratégico (Kaplan & Norton, 2008). Estos retos que representan hacer que la gestión comercial y los resultados organizacionales se parezcan o superen a lo planificado, aquello que determina la dirección comercial o la junta directiva; en ese momento entra en marcha todo lo relacionado con gestión de acciones y resultados

partiendo de otro nivel de conciencia y sentido de oportunidad generado por análisis de entornos como competencia cognitiva.

CONCLUSIONES

La forma en cómo se percibe lo que siente, puede cambiar la forma cómo los vendedores se relacionan con el entorno y cómo se comportan, tal reza el proverbio: “Lo que sucede es lo que es, y lo que hacen las personas (vendedores) con lo que sucede (en su entorno) es lo que son” (autor anónimo y adaptado al caso).

Los procesos comerciales son, sin duda, los mecanismos más tangibles de intercambio no solamente de productos, bienes y servicios, sino de “confianza” entre actores. En este sentido, vendedores y compradores significan una muestra muy clara de cómo las sociedades intercambian entre sí información, conocimientos y, sobre todo, expectativas de cambio y de continuidad.

Las emociones impactan la manera en la cual piensan las personas, en cómo se interrelacionan, y en el cual su lenguaje puede influir en su corporalidad, afectando el análisis y la percepción del entorno.

El grado de incertidumbre no es una característica constante en una organización y en la dirección comercial puesto que depende primordialmente de la capacidad de percepción de sus miembros (vendedores).

La experiencia, el nivel de jerarquía, el ímpetu, el grado de formación no son necesariamente los únicos elementos para tomar decisiones en el área de ventas, la producción de un buen diagnóstico fundamentado en métodos cualitativos y cuantitativos minimiza la probabilidad de errores de cálculo, permitiendo anticipar movimientos de la competencia, interpretando las señales difusas del contexto. Pese a que algunos vendedores pueden tener mayor tolerancia a la ambigüedad o a la complejidad, y por consiguiente perciben situaciones con menos incertidumbre con relación a otros, las creencias y los sesgos cognitivos impactan en el proceso de toma de decisiones, se recomienda evitar dichas tentaciones dejando a un lado la ciencia por la ilusión de resultados inmediatos, pudiendo abandonar el éxito de la gestión comercial en las manos del azar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, F. (2016). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica*. 7ª ed. Caracas: Episteme.
- Abell, D. (1980). *Defining the Business: Starting Point of Strategic Planning*. Prentice Hall.
- Adamson, B. (2022). Sensemaking for sales. *Harvard Business Review*. From the Magazine (January-February).

- Angelucci, L (2007). *Análisis de ruta: conceptos básicos*. Recuperado de <https://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/index.php/analogias/article/view/4936>.
- Audi, R. (1999). *The Cambridge dictionary of philosophy*. 2^a ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Banco Mundial (2020). *La respuesta del Grupo Banco Mundial a la COVID-19 aumenta a USD 14 000 millones para ayudar a sostener las economías y proteger el empleo*. Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/03/17/world-bank-group-increases-covid-19-response-to-14-billion-to-help-sustain-economies-protect-jobs>.
- Banco Mundial (2020). *El Banco Mundial prevé la mayor caída de remesas de la historia reciente*. Comunicado de prensa. Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/04/22/world-bank-predicts-sharpest-decline-of-remittances-in-recent-history.print>
- Bacci, M. (1993). *Introducción a la demografía*. Grupo Planeta.
- Banyard, P., Cassells, A., Green, P., Hartland, J., Hayes, N. y Reddy, P. (1995). *Introducción a los procesos cognitivos*. Ariel Psicología.
- Barrios, R. V. (2011). *Ambiente externo de las organizaciones*. Recuperado de http://www.academia.edu/8790218/Ambiente_externo_de_1.
- Bravo, O. (2018). Dé los buenos días a la productividad: Liderazgo y Desempeño en las Organizaciones de Entornos VICA. *Revista DEBATES IESA*, XXIII(1) Caracas, Venezuela.
- Bandler, R., Andreas, S., & Andreas, C. (1988). *Use su cabeza para variar*. Cuatro vientos.
- Bernoulli, D. (1738). Specimen Theoriae Novae de Mensura Sortis. *Commentari Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*, 5, 175-192. Translated as: Expositions of a New Theory on the Measurement of Risk. *Econometrica*, 22, 23-36 (1954). Reprinted in: Page, A.N., ed. (1968). *Utility Theory: A Book of Readings* (pp. 199-214). New York: John Wiley & Sons.
- Bengoa, J., & Espinosa M. (2009). La indagación apreciativa: una alternativa para crear realidades de libertad y compromiso. *Revista Mexicana de Orientación Educativa*, 6(16), 2-7.
- Boeree, G. (2006). Abraham Maslow: 1908-1970. *Personality theories*, 11, 1-5.
- Bueno, E. (1996). *Dirección estratégica de la empresa: Metodología, técnicas y casos*. 5^o ed. Madrid, España: Pirámide.
- Burchsted, S. & Crews, C. (2003). *Systemic scenarios: creating synergy through scenarios and systems thinking*. (Unpublished Master's thesis). University of Houston-Clear Lake, Clear Lake, TX.

- Coates, J. (2000). From my perspective: scenario planning. *Technological Forecasting & Social Change*, 65, 115-23.
- Cook, L. (1986). The state scanning network: An issue identification system for state policy managers. *Futures Research Quarterly*, 2(1), 65-77.
- Coyle, R., Crawshay, R. & Sutton, L. (1994), Futures assessment by field anomaly relaxation. *Futures*, 26(1) 25-43.
- Daft, R. & Weick, K. (1984). Toward a Model of Organizations as Interpretation Systems. *Academy of Management Review*, 9(2), 284-291.
- Da Silva, R. (2002). *Teoría de la administración*. España: Thomson Learning Editores.
- De Vries, J. (2001). *Maximizing depth*. (As described by Wendy Schultz). Disponible en www.infinitefutures.com/tools/sbdevries.shtml
- Dess, G; Lumpkin, G (2003). *Dirección estratégica*. Madrid: McGraw Hill.
- Dixon, M., y Adamson, B. (2012). *El vendedor desafiante: las características necesarias para vender siempre*. Argentina: Empresa Activa.
- Duncan, R. (1972). Characteristics of Organizational Environments and Perceived Environmental Uncertainty. *Administrative Science Quarterly*, 17(3), 313-327.
- Duncan, R. (1973). Multiple Decisions Making Structure in Adapting to Environmental Uncertainty. *Human Relations*, 26, 273-291.
- Echeverría, R. (2009). *El observador y su mundo*. Vol. I. Granica SA.
- Etzioni, A. (2010). *Moral dimension: Toward a new economics*. Simon and Schuster.
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1993). *Biología del comportamiento humano. Manual de Etología humana*. Madrid: Alianza Editorial.
- Ekman, P. (2004). *Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life*. New York: Henry Holt and Company.
- Freel, M. (2005). Perceived Environmental Uncertainty and Innovation in Small Firms. *Small Business Economics*, 25(1), 49-64.
- Freitas-Magallanes, A. (2009). The Ekman Code or in praise of the science of the human face. En: Freitas-Magallanes, A. (Ed.). *Emotional expression: The brain and the face*, vol. 1 (pp. ix-xvii). Porto: University Fernando Pessoa Press.
- Finch, J. (1996). *Administración*. España: Pearson Educación
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. New York: The Free Press.
- Gartner. (2019). *Qué es el vendedor desafiante*. Recuperado de: <https://www.gartner.com/en/sales-service/insights/challenger-sale>

- Gaytán, G. & Pásaro D. (2012). *Reconocimiento facial y estructuras de grupos humanos: Una propuesta práctica de aprendizaje basado en problemas para Etología en los estudios de Grado en Biología* pp. 198-205. Trabajo presentado en el Congreso Internacional de Innovación Docente Universitaria en Historia Natural, Sevilla: Bioscripts.
- Gauna, D. H., Patrouilleau, M. M., Schuff, P. V., & Gonzalez, L. (2020). *Profundización en tres métodos y técnicas: Escenarios, Backcasting y Delphi*. INTA. PROCADIS
- Godet, M. and Roubelat, F. (1996), Creating the future: The use and misuse of scenarios. *International Journal of Strategic Management Long Range Planning*, 29(2) 164-71.
- Gopalakrishnan, Sh. & Dugal, M. (1998). Strategic Choice Versus Environmental Determinism: A Debate Revisited. *International Journal of Organizational Analysis*, 6(2), 146-164.
- Gordon, T. and Glenn, J. (2003). *Integration, comparisons, and frontiers of futures research methods*. Washington, DC: Futures Research Methodology (Version 2.0), AC/UNU Millennium Project,
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American journal of sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Green, C. H. (2006). *Ventas Basadas en la Confianza*. Barcelona, España: Gestión 2000.
- Guerras, L. A., & Navas, J. E. (2007). *Dirección estratégica y política de empresa II*.
- Harman, W. (1976), *An Incomplete Guide to the Future*. San Francisco, CA: San Francisco Book Company.
- Hauser, M.D. (1996). *The evolution of communication: An ethological exploration*. Cambridge, MA: MIT Press Inc.
- Hawken, P., Schwartz, P. and Ogilvy, J. (1982). *Seven Tomorrows: Toward a Voluntary History*. New York, NY: Bantam Books.
- Hidalgo, I. (2009). *Gestión Ontológica*. Venezuela: Mil Palabras Servicios Editoriales.
- Hitt, M. (2006). *Administración*. España: Pearson Educación.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson. (1999), R. E. (2002). *Administración estratégica*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.
- Hojer, M. & Mattsson, L. (1999), *Historical determinism and backcasting in future studies*. Paper presented at The Conference on Urban Transport Stems, Lund.
- Inglehart, R. (1988). The Renaissance of Political Culture in *American Political Science Review*, Washington, 82(4), 1203-1230.
- Inglehart, R. (1990). *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

- International Organization for Standardization, (2015). *Norma ISO 9000: 2015 Sistemas de Gestión de la Calidad–Definiciones y Vocabulario*. Ginebra: ISO.
- Jack, R., Garrod, O., Yu, H., Caldara, R., y Schyns, P. (2012). From the cover: Facial expressions of emotion are not culturally universal. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 10 (19), 7241-7244.
- Jarva, V. (2000). *Gender sensitive scenario dramas with grassroots people*. Paper presented at the WFSF Methodology Seminar, University of Helsinki, Helsinki.
- Johnson, G, Scholes, K y Whittington, R, (2006). *Dirección estratégica*. 7ª ed. Madrid: Pearson-Prentice Hall.
- Jordana, V.Q. (1997). "Los métodos observacionales en la Etología". En Peláez del Hierro, F.P. y Baró, J.V. (Eds.). *Etología. Bases biológicas de la conducta animal y humana* pp. 43-84. Madrid: Pirámide.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2008). *The execution premium*. Barcelona: Deusto.
- Kahn, H. y Wiener, A. J. (1969). *El año 2000*. Buenos Aires: Emecé.
- Kahn, H. (1979). *World Economic Development*. Beyond, Westview Press, Boulder, CO.
- Kahneman, D., Lovallo, D. P., & Sibony, O. (2011). Antes de tomar una gran decisión... *Harvard Business Review*, 89(5), 20-31.
- Kahneman, D., Lovallo, D., y Sibony, O. (2019). Un enfoque estructurado para las decisiones estratégicas. *Harvard Deusto business review*, 293, 6-16.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1974). Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(27), 1124-1131.
- Kenbran, C.A (2019). *Manual del Sistema Integrado de Gestión. Manual Interno*. Recuperado de www.kenbran.com
- King, M (2021). *Social Chemistry: Decoding the Patterns of Human Connection*
- Koeneke, H. y Varnagy, D. (2007): Algunas consideraciones sobre los principales indicadores del capital social en los albores del siglo XXI venezolano. *Revista Análisis de Coyuntura*, 1, 257-267.
- Licha, I. (2000). *El análisis del entorno: Herramienta de la gerencia social*. New York: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Mason, D. (2003). Tailoring scenario planning to the company culture. *Strategy & Leadership*, 31(2), 25-28.
- Maslow, A. H. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-396. Recuperado de: <https://doi.org/10.1037/h0054346>

- May, H. (1996). *The future is ours: Foreseeing, managing and creating the future*. Praeger Studies on the 21st Century. USA.
- Maturana, H. R. (2003). *El sentido de lo humano*. JC Sáez Editor.
- March, J. & Simon, H. (1958). *Organizations*. Las citas corresponden a la versión en castellano: Miles, R. y Snow, Ch. (1987). *Teoría de la Organización*. Ariel Economía.
- MGA Consultant (2022). *Curso liderazgo para resultados. Manual del participante*. Impartido por Miguel González. Recuperado de <https://mga-consultant.com/home-eng/>
- Nanus, B. (1982). QUEST- Quick Environmental Scanning Technique. *Journal Long Range Planning*, 15(2), 39-45.
- Neufeld, W. P. (1985). Environmental scanning: Its use in forecasting emerging trends and issues in organizations. *Futures Research Quarterly*, 1(3), 39-52.
- Ochoa, R., Nava, N., & Fusil, D. (2020). Comprensión epistemológica del tesista sobre investigaciones cuantitativas, cualitativas y mixtas. *Orbis: revista de Ciencias Humanas*, 15(45), 13-22.
- Organización Mundial de la Salud (2020). *Novel-Coronavirus*. Recuperado de <https://www.who.int/csr/don/12-january-2020-novel-coronavirus-china/en/>
- Ortiz, F., e Illada, R. (2006). *Enfoque Sistémico para la mejora de procesos*. Ingeniería y Sociedad-UC, Universidad de Carabobo.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers* (Vol. 1). John Wiley & Sons.
- Parella, S. y Martins, F. (2012). *Metodología de la investigación cuantitativa* (3ª ed.). Caracas: TFEDUPEL.
- Pérez, J. (2023). El Rol del ingeniero en las ventas industriales. *Revista de estudios gerenciales y de las organizaciones*, 7(13), 157-174. Recuperado del portal web de las revistas electrónicas de la Universidad de Carabobo, Venezuela.
- Pérez, J. y Varnagy, D. (2021). Percepción y análisis del entorno en las ventas de empresa a empresa. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XXVII, 39-64
- Pink, D. (2013). *Vender es humano*. Editorial Gestión.
- Pittaluga, C. (2012). *Introducción a la Gerencia de Procesos*. Caracas, Venezuela: Edición Editorial Equinoccio, Universidad Simón Bolívar (USB) y Universidad Católica Andrés Bello (UCAB).
- Pflaum, A. M., y Delmont, T. J. (1987). External scanning: A tool for planners. *Journal of the American Planning Association (JAPA)*, 53(1). 58 - 68.

- Porter, M. E. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. Colombia: Plaza & Janes Editores.
- Putnam, R. (2000). *Bowling Alone*. New York: Touchstone Books.
- Renfro, W. L. (1993). *Issues management in strategic planning*. USA: Quorum Books.
- Robison, L. J., & Ritchie, B. K. (2010). *Relationship Economics: The Social Capital Paradigm and its Application to Business*. Politics and Other Transactions. Grower.
- Rodríguez, J. (2002). *Administración de pequeñas y mediana empresas*. México: Thomson.
- Rosales, C. (2017). *Personas compran personas: Estrategias efectivas para que vendas lo que quieras a quien quieras*. España: Conecta.
- Rosales, C & Ojeda, A. (s.f.). *Personas compran líderes. Cómo vender más usando los cuatro secretos del liderazgo ecléctico*. España: Pan House.
- Schinagl, N. (2007). Lleve sus ventas B2B al siguiente nivel. *Harvard Business Review*. 85(12),40-45.
- Saltelli, A. (2004), *Global sensitivity analysis*. European Commission Joint Research Centre of Ispra, Italy, tutorial lecture for the International Conference on Sensitivity Analysis, Sante Fe, New Mexico, 8-11 March.
- Schultz, W. (1993). *Scenario building: the Manoa approach*. Recuperado de [www.infinitefutures.com/ tools/sbmanoa.shtml](http://www.infinitefutures.com/tools/sbmanoa.shtml)
- Schwartz, P. (1991). *The Art of the Long View*. New York, NY: Doubleday/Currency.
- Strong, R. (2006). *A new way to plan for the future*. Hawaii International Conference on Systems Science, January.
- Solera, P. (2021). *Diseño de un porta lentes de contacto con dosificador de líquido mediante neuromarketing* (tesis doctoral). Valencia: España: Universidad Politécnica de Valencia.
- Soto, E. (2013). Clima organizacional y entorno político de la empresa privada: Una visión transdisciplinaria de la ciencia política. *Revista Politeia*. 36(50), 171-190.
- Soto, E. A., y Varnagy, D. (2012). Desarrollo de un indicador de percepción empresarial del riesgo del entorno político. *Revista Venezolana del Análisis de Coyuntura*, 17(2), 49-66.
- Tichy, N., & Sherman, S. (1993). *Control your destiny or someone else will: How Jack Welch is making General Electric the world's most competitive corporation*. Currency.
- Ward, E. and Schriefer, A.E. (2003), Dynamic scenarios: systems thinking meets scenario planning. In Fahey, L. and Randall, R.M. (Eds). *Learning from the Future* (pp. 140-56). New York, NY: John Wiley & Sons.

- Weick, K. (1969). *The Social Psychology of Organizing*. New Jersey: Addison-Wesley Publishing.
- Weick, K. (1979). Cognitive Processes in Organization. *Research in Organizational Behavior*, 1, 47-74.
- Weick, K. (1995). *Sensemaking in Organizations. Foundations for Organizational Science*. A Sage Publication Series, Thousand Oaks.
- Whitmore, J. (1996). *Coaching for performance* (2^a ed.). London: Nicholas Brealey Publishing
- Zapata, G. J., Mirabal, A., y Canet, M. T. (2015). El entorno de la organización: Un estudio de sus tipologías y su vinculación con la percepción directiva y el diseño organizativo. *Revista Ciencia y Sociedad*, 40(4), 785-822.

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2023 Vol. XXIX, No. 2 (jul - dic), pp.47-88
ISSN 1315-3617 – E-ISSN 2665-010X
<https://doi.org/10.54642/RVAC>

LA ECONOMÍA VENEZOLANA: LOS PROBLEMAS DEL CRECIMIENTO

THE VENEZUELAN ECONOMY:
THE PROBLEMS OF GROWTH

JOSÉ CONTRERAS*

UNIVERSIDAD METROPOLITANA, UNIMET. CARACAS. VENEZUELA
<https://orcid.org/0000-0001-7015-746>

KARELYS MEDINA**

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, CARACAS. VENEZUELA
<https://orcid.org/0000-0003-4741-3470>

Fecha de recepción: 29/04/2023– Fecha de aceptación 30/07/ 2023
<https://doi.org/10.54642/RVAC.2023.2.1.2>

* Profesor Universidad Metropolitana (UNIMET). Correo electrónico: jcontreras@unimet.edu.ve

**Oficina de Investigaciones Económicas, Banco Central de Venezuela. Correo electrónico medinakarelys@gmail.com



Este artículo y sus anexos se distribuyen por la revista venezolana de Análisis de Coyuntura, bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual

Resumen

La economía venezolana muestra una tendencia decreciente y sostenida del ingreso per cápita. Conseguir un mejor conocimiento de las causas que originan tal dinámica es el objetivo de esta investigación. Así, se decantan los determinantes críticos, el papel de la producción petrolera, la reprimarización de la economía, la relación entre inflación, salarios reales, tipo de cambio real, la tasa de interés y la productividad en los límites del crecimiento económico. A partir de tales resultados se identifican los dilemas de la política macroeconómica. Asimismo, se propone algunas sugerencias para concretar un proceso de desarrollo virtuosos-acumulativo y duradero.

Palabras claves: economía venezolana, productividad, problemas del crecimiento, política monetaria, política fiscal

Códigos JEL: E3, E6, O1, C1

Abstract

The Venezuelan economy shows a downward and sustained trend in per capita income. Getting a better understanding of the causes that originate such dynamics is the objective of this research. Thus, the critical determinants are decanted, the role of oil production, the reprimarization of the economy, the relationship between inflation, real wages, the real exchange rate, the interest rate and productivity within the limits of economic growth. Based on these results, the dilemmas of macroeconomic policy are identified. Likewise, some suggestions are proposed to specify a virtuous-cumulative and lasting development process.

Key words: Venezuelan economy, productivity, growth problems, monetary policy, fiscal policy

INTRODUCCIÓN

El análisis de los datos relativos al crecimiento de la economía venezolana da cuenta de la declinación permanente del producto interno per cápita desde 1980. Estudiar la economía venezolana para conseguir un mejor conocimiento de las causas que condujeron al colapso es la tarea emprendida en este trabajo. A tal fin, la investigación se abordó desde seis instancias de análisis:

1. Decantar la estructura de la economía venezolana en sus componentes críticos;
2. Analizar mediante un modelo econométrico el impacto de los determinantes del crecimiento en el producto interno bruto per cápita;
3. Incorporar el papel de los ingresos petroleros en el crecimiento;
4. Construir un modelo de equilibrio para analizar el patrón de especialización de la producción venezolana;
5. Identificar el principal dilema de política económica en Venezuela y;
6. Encontrar la relación entre los salarios reales, el tipo de cambio real, la tasa de interés y la productividad laboral.

A partir del análisis se concluye que, desde 1980, la economía venezolana exhibe una trayectoria decreciente en la productividad laboral y total de factores, el sector manufactura pierde espacio desde 1986, fuerte especialización de la producción petrolera (reprimarización) y acentuada caída en la tasa de distribución del factor trabajo, situación que obliga una política fiscal expansiva estrictamente dominante, con una política monetaria contractiva y tipo de cambio apreciado. Del mismo modo, a partir de la dinámica revelada por el indicador de bienestar material de la población se concluye que las políticas macroeconómicas y sectoriales no han logrado estimular un crecimiento per cápita estable con incrementos notables en productividad laboral y de factores. Por otra parte, hay evidencias, tanto a lo externo como interno, que existe un debilitamiento de las fuentes que han mantenido esta estructura económica desde 1980, es decir, la renta petrolera.

Por tal motivo, se proponen algunas sugerencias que permitan concretar un proceso de desarrollo virtuoso-acumulativo y duradero.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en primer lugar, se realiza una caracterización de la economía venezolana para resaltar los problemas que inciden sobre la misma. En segundo lugar, se analiza los determinantes del crecimiento y, en tercer lugar, la relación entre el producto per cápita y la producción petrolera. En cuarto lugar, las razones del patrón de especialización productivo de la economía venezolana y, en quinto lugar, el dilema entre la política monetaria y fiscal. Finalmente, la relación entre inflación, salarios, tipo de cambio real y productividad y finalmente las conclusiones.

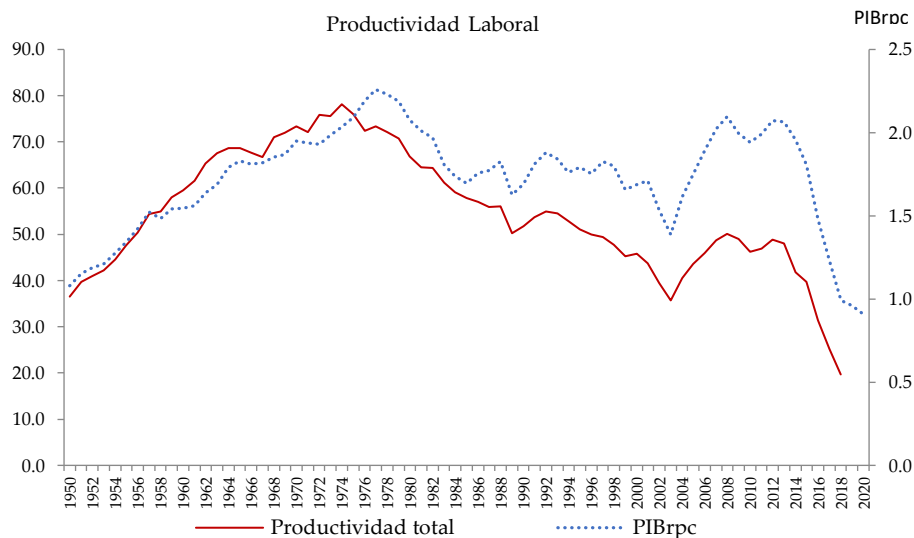
CARACTERIZACIÓN DE LA ECONOMÍA VENEZOLANA

El objetivo fundamental de la economía como practica institucional es lograr que el bienestar material de una sociedad aumente día tras día. El progreso tecnológico sirve para que los avances en el bienestar sean duraderos. Su principal contribución consiste en el abaratamiento de los costos de producción. Por otro lado, la fortaleza institucional (políticas y leyes) consolida las bases normativas y procedimientos que aseguran que los progresos en el bienestar y la tecnología se produzcan de manera continua y estable. Es claro que el crecimiento de la producción de bienes y servicios materiales es una condición necesaria para proveer a la población de acceso a vivienda, vestido, alimentación, educación, salud, infraestructura y esparcimiento. Sin embargo, el acceso por las personas a estos bienes y servicios está indudablemente condicionado por su nivel de ingresos.

Lo anterior significa que existe una pauta básica para medir la efectividad de la política económica. Si el bienestar material de una sociedad no se incrementa o lo hace de manera discontinua, ello significa que la maximización del bienestar en tanto objetivo superior de las políticas fiscal, monetaria, cambiaria y productiva no se está cumpliendo, *¿Cómo concretar un proceso de desarrollo virtuoso-acumulativo y duradero?*

Con el fin de contestar esta pregunta, el siguiente gráfico muestra la dinámica del producto interno per cápita y la productividad laboral de Venezuela para el periodo 1950-2020

Gráfico 1: Producto Interno Bruto per cápita y productividad laboral.



Fuente: BCV, INE. Estimaciones. Cálculos propios. (Bs. de 1997)

La gráfica aludida sugiere que, desde la segunda mitad de la década de 1970, la producción de bienes y servicios y la productividad laboral mostraron una tendencia

decreciente. Por supuesto, durante los años 2005-2010 tuvo un efecto positivo causado por el incremento de los precios del petróleo, pero aún sigue siendo inferior a lo niveles alcanzados a principios de la década de 1980. Una conclusión, respaldada con el gráfico 1, es que durante los últimos 42 años las políticas económicas y diseños institucionales experimentados en el país carecieron de capacidad para elevar la producción de bienes y servicios por persona, así como, la productividad laboral. *Cabe preguntarse entonces: ¿Qué argumentos explican que la severa crisis que hoy padece Venezuela se haya retrasado tanto en su manifestación?*

Se sabe por la contabilidad nacional que el

$$PIB = VA + TN = REO + EE + CCF + TN \quad (1)$$

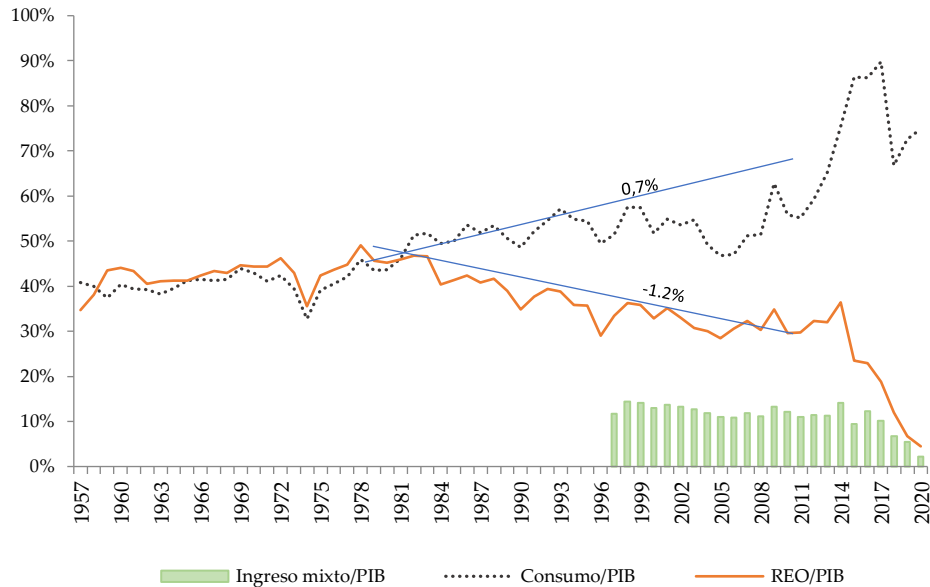
La remuneración a empleados y obreros (*REO*), el excedente de explotación (*EE*) y los impuestos netos de subsidios (*TN*) representan la distribución del ingreso en términos de salarios a los trabajadores, de utilidades a los inversionistas y estado (empresas públicas), El consumo de capital fijo (*CCF*) y, por último, la porción de la producción que va para el Estado por impuestos.

Además, dividiendo la ecuación (1) por *PIB* se tiene que:

$$1 = \frac{REO}{PIB} + \frac{EE}{PIB} + \frac{CCF}{PIB} + \frac{TN}{PIB} \quad (2)$$

Es decir, la ecuación (2) informa las porciones en que se reparte el valor de la producción (*PIB*). La porción *REO/PIB* es la encargada, esencialmente, de hacer realidad el bienestar material de la población mediante el consumo y representa la variable distributiva del factor trabajo.

Gráfico 2: Participación del consumo y remuneración de empleados y obreros en el PIB (precios corrientes de 1997)



Fuente: BCV, cálculos propios.

El gráfico 2 da cuenta del comportamiento de la *REO/PIB* y *CP(consumo privado)/PIB*; adicionalmente, muestra la desmejora en la retribución del factor trabajo desde 1978, situación consistente con la dinámica seguida por el indicador que mide la productividad del trabajo. En el anexo 2 se puede apreciar la distribución factorial del ingreso, donde el que resalta es el deterioro del factor trabajo en favor del excedente de explotación con mayor intensidad a partir del 2014. Lo que puede deducirse es que la demanda agregada no está respondiendo positivamente a un aumento en la participación de los beneficios. La pregunta subsiguiente, obligada, no puede ser sino: *¿Cómo es posible elevar el bienestar material (incremento de la relación *CP/PIB*) con una productividad laboral decreciente y, por ende, con declinación en la retribución al factor trabajo desde 1978?*

Como lo muestra la tabla 1, la economía venezolana está orientada hacia el mercado interno (excepto el sector petrolero) y los datos dan cuenta de la reprimarización de sus exportaciones. Por lo tanto, hay la necesidad de vender internamente todo lo que se produce, pues, las compras que el extranjero hace de los productos venezolanos no primarios son insignificantes en valor y volumen. Es decir, sigue una dinámica interna de sus productos no petroleros, en contraste, con aquellas economías que persiguen una dinámica exportadora.

Estas últimas dependen, de manera fundamental, de la reducción de sus salarios por la incapacidad de competir en el campo de la tecnología. Es decir, buscan abaratar los

costos de producción para mejorar la productividad castigando las remuneraciones al factor trabajo. Gracias a la caída de los salarios bajan los precios de los productos, suben las exportaciones y aumenta el empleo (en un ambiente de estabilidad cambiaria). Situación que no representa la realidad venezolana.

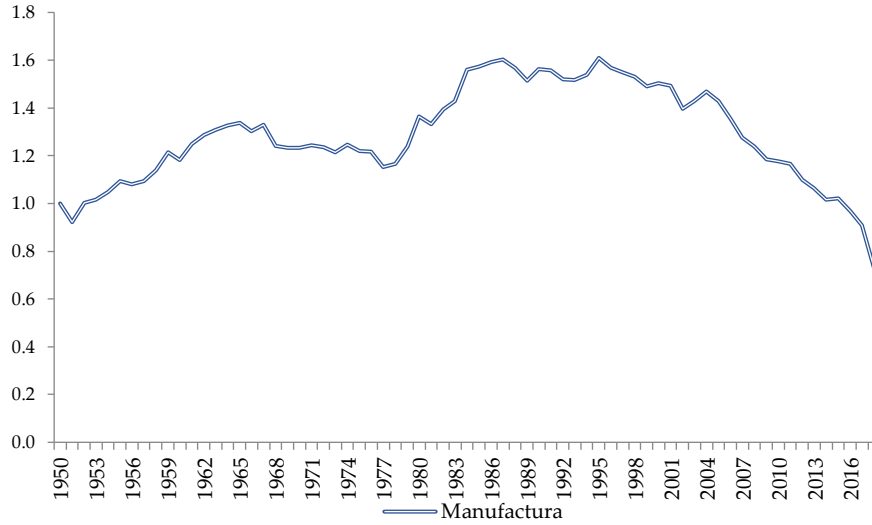
Tabla 1: Distribución de las exportaciones por clasificación tecnológica

Clasificación tecnológica	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
<i>Productos Primarios (%)</i>	88%	89%	89%	86%	90%	93%	92%	90%	
<i>Baja Tecnología (%)</i>	4%	3%	4%	5%	4%	2%	2%	3%	
<i>Mediana Tecnología (%)</i>	8%	7%	7%	9%	6%	5%	6%	6%	
<i>Alta Tecnología (%)</i>	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	1%	
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Clasificación tecnológica	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Productos Primarios (%)</i>	89%	88%	90%	92%	92%	93%	90%	93%	94%
<i>Baja Tecnología (%)</i>	3%	3%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
<i>Mediana Tecnología (%)</i>	7%	8%	7%	6%	6%	5%	7%	5%	3%
<i>Alta Tecnología (%)</i>	1%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Clasificación tecnológica	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>Productos Primarios (%)</i>	96%	96%	87%	86%	85%	95%	86%	86%	90%
<i>Baja Tecnología (%)</i>	0%	1%	2%	2%	2%	1%	3%	3%	2%
<i>Mediana Tecnología (%)</i>	4%	3%	11%	12%	13%	4%	11%	11%	8%
<i>Alta Tecnología (%)</i>	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: UNCTAD, Cálculos propios

Además, como lo muestra el gráfico 3, el proceso de desindustrialización prematura comienza en el año 1986. Situación que contribuye a fortalecer el argumento de la reprimarización de la economía.

Gráfico 3: Espacio del sector manufacturero en la economía



Fuente: BCV, cálculos propios.

En las economías como la venezolana, orientadas al mercado interno, la caída de los salarios provoca una reducción en la compra de los hogares y, subsecuentemente, la disminución en los niveles de empleo y consumo. Así entonces, la variable distributiva del trabajo no puede mejorar con una productividad salarial decreciente desde 1980.

Los costos medios de producción de la economía se pueden escribir como el cociente entre la remuneración a empleados y obreros y el producto interno real (*PIBr*).

$$Cme = \frac{REO}{PIBr} = \frac{W * L}{PIBr} = \frac{W}{\left(\frac{PIBr}{L}\right)} = \frac{W}{Prodlab} \quad (3)$$

A partir de (3), aplicando el operador porcentaje a ambos lados se tiene que:

$$\widehat{Cme} = \widehat{W} - \widehat{Prodlab} \quad (4)$$

La ecuación (4) infiere que los costos medios de producción crecen por la caída observada en el índice de productividad laboral o incrementos de la tasa salarial. Entonces, la forma mediante la cual el gobierno pretende mantener el bienestar material de las personas es a partir de la política fiscal basada en subsidios y transferencias¹ o incrementos de los salarios en el sector público; política que no depende de la productividad.

Ahora bien, dada la declinación sostenida de la productividad laboral y la remuneración factorial del trabajo, para sostener un indicador *Consumo/PIB* creciente,

¹ Por ejemplo, los bonos de la patria.

la participación del Estado es fundamental. ¿Cómo puede el Estado financiar ese nivel material de consumo?

Una fuente es la monetización de las divisas provenientes de los ingresos petroleros; la otra, la monetización del déficit o el endeudamiento. Como se muestra a continuación, prevalece la monetización del déficit.

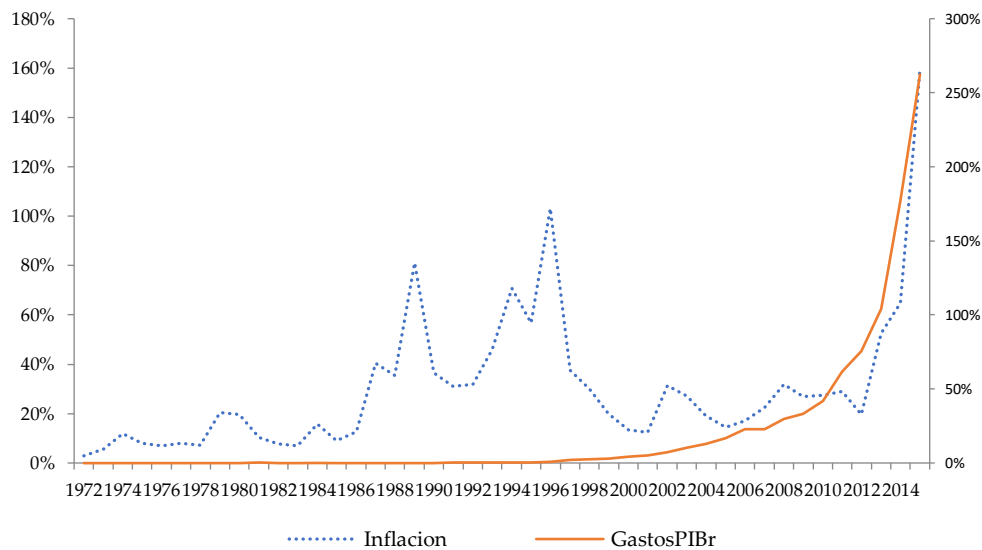
La monetización del déficit significa que $Gasto = Ingresos\ tributarios + \Delta M$

Luego, al dividir entre *PIB real (PIBr)* se tiene que:

$$\frac{Gasto}{PIBr} = \frac{Ingresos\ tributarios}{PIBr} + \frac{\Delta M}{PIBr} \quad (5)$$

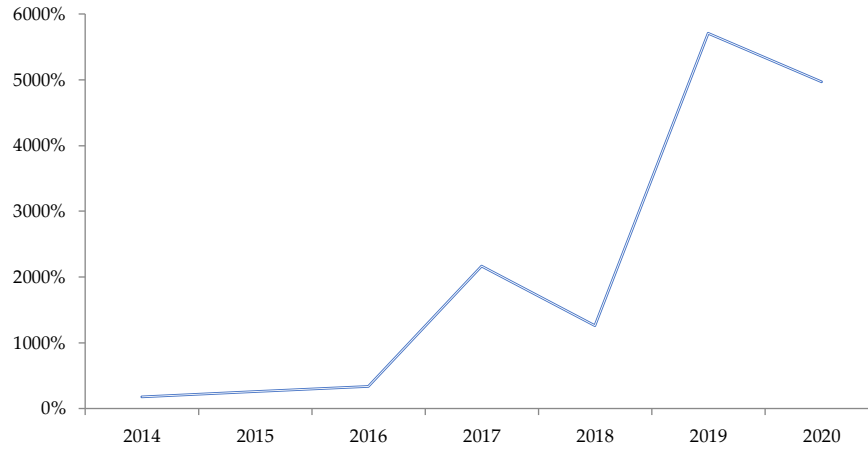
El gráfico 4a y 4b dan cuenta del crecimiento de la relación $Gasto/PIBr$ a partir del año 2000. Por otro lado, el coeficiente de correlación entre la serie de inflación y $Gasto/PIBr$ es 63%. Este resultado sugiere que la oferta de dinero crece mucho más rápido que el *PIBr*.

Gráfico 4a: Relación entre crecimiento del gasto/PIB real e inflación



Fuente: BCV, Exposición de Motivos Proyecto de Ley 2016, cálculos propios.

Gráfico 4b: Gasto nominal como porcentaje del PIB real



Fuente: BCV. Exposición de motivos Proyecto de Ley de presupuesto 2022. Estimaciones, cálculos propios.

Ahora bien, a partir de la identidad que iguala el valor monetario de las transacciones en una economía con la cantidad de dinero según su velocidad (teoría cuantitativa del dinero) se deduce que, en términos porcentuales:

$$\hat{M} + \hat{V} + \hat{M} * \hat{V} = \hat{P}IBr + \pi + \pi * \hat{P}IBr \quad (6)$$

Al despejar π de la ecuación (6) se obtiene la siguiente expresión:

$$\pi = \frac{\hat{M} - \hat{P}IBr + \hat{V} * (1 + \hat{M})}{1 + \hat{P}IBr} \quad (7)$$

De aquí se concluye que la inflación se acelera a medida que $\hat{M} * (1 + \hat{V}) + \hat{V}$ es muy superior a $\hat{P}IBr$. Al crecer el gasto a una tasa superior al $PIBr$ (como se muestra en el gráfico 4) y financiado con emisión monetaria, a partir de (7) se arriba a la conclusión que la política fiscal instrumentada tiende a ser inflacionaria.

Además, a partir de la ecuación (7) se demuestra que cuando: $\hat{V} > \hat{P}IBr$, los precios lo hacen a una tasa superior a la que crece la oferta monetaria.

En efecto,

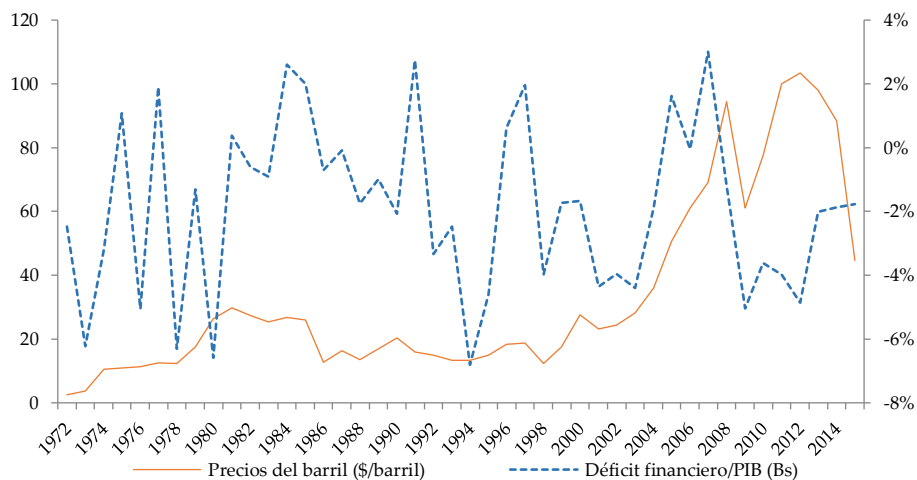
$$\frac{\hat{M} - \hat{P}IBr + \hat{V} * (1 + \hat{M})}{1 + \hat{P}IBr} > \hat{M} \text{ si y solo si } \hat{P}IBr < \hat{V}$$

Es decir, los precios crecen a una tasa superior al crecimiento de la oferta monetaria.

Bajo la hipótesis de Friedman, se argumenta que $\hat{V} = 0$ (ver anexo 1). Entonces si $\hat{P}IBr < 0$, los precios crecen a una tasa superior a la que lo hace la oferta monetaria. Esto sugiere que la tasa de crecimiento del gasto que permite incrementar el tamaño del mercado para mantener un consumo alto tiene un umbral máximo. Situación que se analizará más adelante.

Por otra parte, los datos de la dinámica fiscal señalan que en la economía venezolana predomina el déficit financiero independiente de los precios de los ingresos provenientes del petróleo. El gráfico 5 muestra que en los 43 años desde 1972 a 2015, sólo en diez observaciones el resultado financiero fue positivo. Es decir, el 77% de las veces hubo déficit financiero. Esta situación contribuye a reforzar la hipótesis según la cual el ministerio encargado de las finanzas públicas tiene al incremento del gasto como la estrategia estrictamente dominante por sobre la política monetaria; ello por cuanto la economía está orientada al consumo interno, con productividad laboral y total de los factores decrecientes desde 1980. En consecuencia, con una tendencia decreciente de la retribución del factor trabajo REO/PIB , el gasto público es la estrategia para incrementar el tamaño del mercado interno, al poder aplicarse la política de incremento del gasto independiente de la productividad.

Gráfico 5: Resultado financiero y precios del petróleo venezolano



Fuente: Exposición de Motivos Proyecto de Ley 2016, PODE, Ministerio de Petróleo. Cálculos propios

Ahora es claro que el déficit fiscal no es un resultado económico dañino para la economía. Pues como lo demuestra la siguiente identidad contable, una unidad monetaria de gasto del gobierno cae en la cuenta de algún agente económico privado: hogar, empresa o no residente. De modo que, a nivel macro, incrementa el potencial de crecimiento del ahorro. El problema está, como se estudiará más adelante, que cuando el financiamiento se alimenta de la monetización del déficit de manera exacerbada acaba disminuyendo la riqueza del sector privado. Es decir, el nivel de inflación, nuevamente, impone un umbral a la tasa de crecimiento del gasto público.

En efecto,

$$INBD = C + I + G + X - M + FNI$$

El ingreso nacional bruto disponible es el consumo de los hogares sumado con la inversión privada, agregando el balance comercial en adición de los ingresos netos del resto del mundo. A partir de esta ecuación se arriba a la siguiente:

$$S - I = G - T + CAB$$

El balance del sector privado es igual al balance del gobierno en adición con el balance de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

En Venezuela, país con altos excedentes petroleros, la cuenta corriente de la balanza de pagos tiende a ser superavitaria, por lo tanto, para que el sector privado garantice superávit el sector público debe tender al déficit. La búsqueda de superávit fiscal puede conducir a una recesión. Es decir, el déficit del sector fiscal garantiza el superávit del sector privado. En general, la garantía de un superávit en el sector privado es un déficit en el sector público.

Si CAB es positivo y se quiere que $S - I$ sea positivo, la garantía es que $G - T$ sea positivo. Si CAB es negativo y se quiere que asegurar que $S - I$ sea positivo, la garantía es que $G - T$ sea positivo. Un déficit del sector privado implica que hogares y/o empresas se encuentran desahorrando o endeudándose; situación insostenible de prolongarse en el tiempo. El problema se agudiza cuando el gasto sobrepasa el umbral que garantiza una tasa de inflación aceptable.

LOS PROBLEMAS DEL CRECIMIENTO

Ahora se analizan los elementos que determinan el crecimiento del ingreso per cápita. Para alcanzar este objetivo se parte de las expresiones cuantitativas que permiten medir el crecimiento económico per cápita:

En primer lugar, se inicia con la siguiente identidad:

$$\frac{PIB}{Pob} = \frac{PIB}{Thoras} * \frac{Thoras}{ocupados} * \frac{Ocupados}{Pobactiva} * \frac{Pobactiva}{Pob16-65} * \frac{pob16-65}{Pob} \quad (8)$$

Los primeros dos términos reflejan la descomposición de la productividad entre producción por hora y la cantidad de horas trabajadas por trabajador. El tercer término da cuenta de la tasa de empleo de la economía, variable central en las preocupaciones macroeconómicas modernas. El cuarto componente informa de la tasa de actividad, asociada a parámetros culturales, por último, la fracción que depende de factores demográficos como el envejecimiento de una sociedad, el nivel y composición de los flujos migratorios.

Debido a problemas con la disponibilidad de información se reduce la ecuación (8) a la siguiente:

$$\frac{VA}{Pob} = \frac{VA}{ocupados} * \frac{Ocupados}{Pob} \quad (9)$$

Por otra parte, de acuerdo con (Contreras & Esquivel, 2015) el valor agregado se puede escribir de la siguiente manera:

$VA = e^{TFP} * K^\alpha * L^{1-\alpha}$, donde K es el capital físico y L los ocupados. Luego, al dividir ambos miembros entre L , se arriba a la siguiente expresión:

$$\frac{VA}{L} = e^{TFP} * \left(\frac{K}{L}\right)^\alpha \quad (10)$$

Como resultado de sustituir (10) en (9) se tiene que:

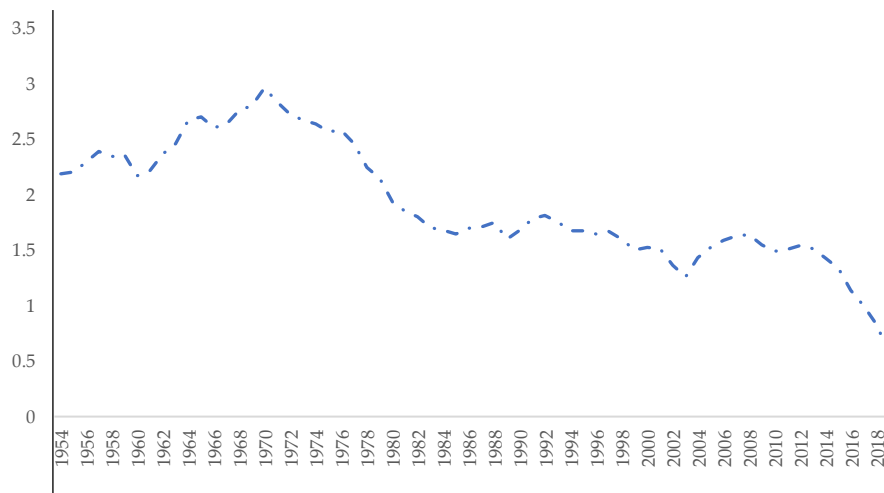
$$\frac{VA}{Pob} = e^{TFP} * \left(\frac{K}{L}\right)^\alpha * \frac{L}{Pob} \quad (11)$$

La productividad total de los factores, TPF , se asocia con mejoras tecnológicas, organizativas, nuevas olas de ideas, entre otros.

Así las cosas, se encuentran los tres factores determinantes del crecimiento per cápita: el crecimiento de la ratio capital por trabajador ocupado (K/L), la dinámica de la productividad de factores y la porción de la población empleada. El problema, ahora, consiste en encontrar la evidencia empírica que permita rechazar o aceptar la hipótesis.

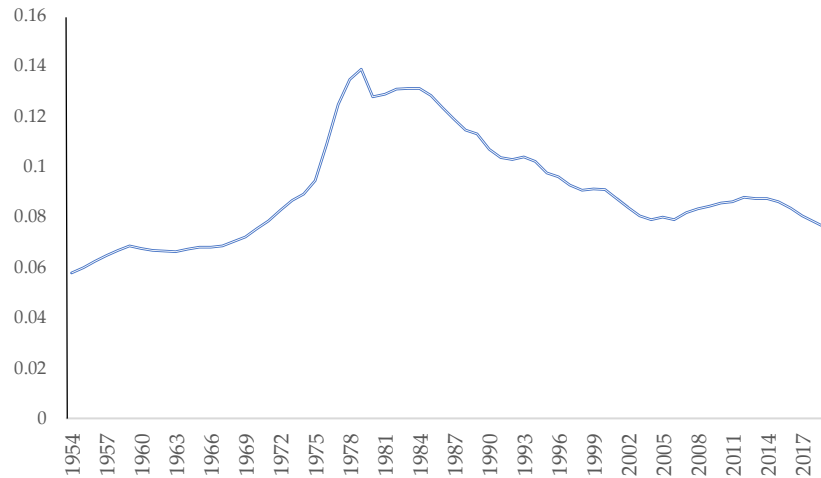
En primer lugar, se muestra la dinámica de las variables $TPF, K/L$ y L/Pob .

Gráfico 6: Índice de productividad total de los factores



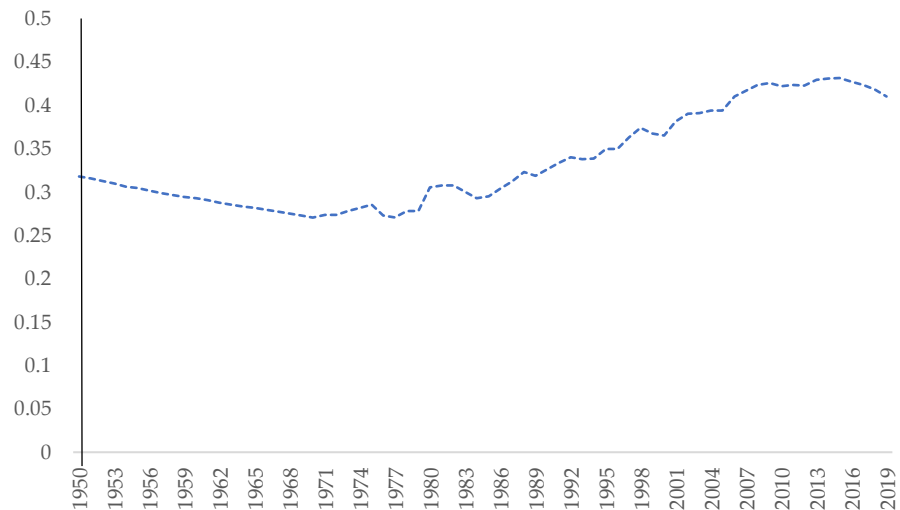
Fuente: Datos de PWT 10.0. Disponible en www.ggdc.net/pwt

Gráfico 7: La relación capital trabajo



Fuente: Datos de PWT 10.0. Disponible en www.ggd.net/pwt

Gráfico 8: Porcentaje de la población empleada (Emp/Pob)



Fuente: Datos de PWT 10.0. Disponible en www.ggd.net/pwt

Los gráficos 6, 7 y 8 dan cuenta de un cambio estructural de la economía venezolana, donde la productividad total de factores y la cantidad de máquinas, equipos, herramientas y plantas por trabajador pasa de una situación creciente a una declinante. La única fuente del crecimiento se refleja en la variable que mide la porción de la población empleada.

Para contrastar la hipótesis se transforma la ecuación (11) en la siguiente:

$$\ln\left(\frac{VA}{Pob}\right) = TFP + \ln\left(\frac{K}{L}\right) + \ln\left(\frac{L}{Pob}\right)$$

A partir del cual se propone la siguiente especificación econométrica:

$$\ln\left(\frac{VA}{Pob}\right) = \alpha_1 + \alpha_2 * TFP + \alpha_3 * \ln\left(\frac{K}{L}\right) + \alpha_4 * \ln\left(\frac{L}{Pob}\right) + \varepsilon \quad (12)$$

A partir de las pruebas de estacionariedad se concluye que la serie $\ln\left(\frac{VA}{Pob}\right)$ es estacionaria, pero, TFP , $\ln\left(\frac{K}{L}\right)$ y $\ln\left(\frac{L}{Pob}\right)$ son integradas de orden uno. Por lo tanto, se propone la siguiente especificación:

$$\ln\left(\frac{VA}{Pob}\right) = \alpha_1 + \alpha_2 * D(TFP) + \alpha_3 * D\left(\ln\left(\frac{K}{L}\right)\right) + \alpha_4 * D\left(\ln\left(\frac{L}{Pob}\right)\right) + \varepsilon \quad (13)$$

Donde "D" significa la primera diferencia. Pese a intentar diversas estimaciones, los errores de (13) mostraron autocorrelación, heteroscedasticidad y ausencia de normalidad. Sin embargo, el modelo muestra una estructura de heteroscedasticidad condicional (ARCH (1)-Autorregresive Condicional Heteroscedasticity) con un rezago. La siguiente tabla muestra los resultados

Tabla 2: Resultados de las estimaciones

Dependent Variable: LNPIBPC				
Method: ML ARCH - Normal distribution (BFGS / Marquardt steps)				
Date: 04/06/22 Time: 16:32				
Sample (adjusted): 1955 2019				
Included observations: 65 after adjustments				
Convergence achieved after 33 iterations				
Coefficient covariance computed using outer product of gradients				
Presample variance: backcast (parameter = 0.7)				
GARCH = C(5) + C(6)*RESID(-1)^2				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
LNPIBPC(-1)	1.094110	0.028448	38.46038	0.0000
D(LNKL)	0.372104	0.164525	2.261695	0.0237
D(TFP)	0.414730	0.059821	6.932904	0.0000
C	-0.858711	0.261645	-3.281969	0.0010
Variance Equation				
C	0.001508	0.000442	3.413494	0.0006
RESID(-1)^2	1.755206	0.507222	3.460427	0.0005
R-squared	0.895290	Mean dependent var		8.985261
Adjusted R-squared	0.890140	S.D. dependent var		0.774280
S.E. of regression	0.256636	Akaike info criterion		-1.857357
Sum squared resid	4.017592	Schwarz criterion		-1.656644
Log likelihood	66.36411	Hannan-Quinn criter.		-1.778163
Durbin-Watson stat	1.134846			

Fuente:

Como era de esperar, la variable “porcentaje de la población empleada” no resultó ser una variable significativa al 5%, más, si lo es al 10%. Por otra parte, se obtuvo un resultado estadístico significativo para las variables productividad total de factores y dotación de capital por trabajador. Una consecuencia inmediata de tales resultados radica en la exigencia de enfocar iniciativas de política sobre estas variables para inducir así cambios en el rumbo de la economía venezolana. En efecto, las estimaciones muestran que:

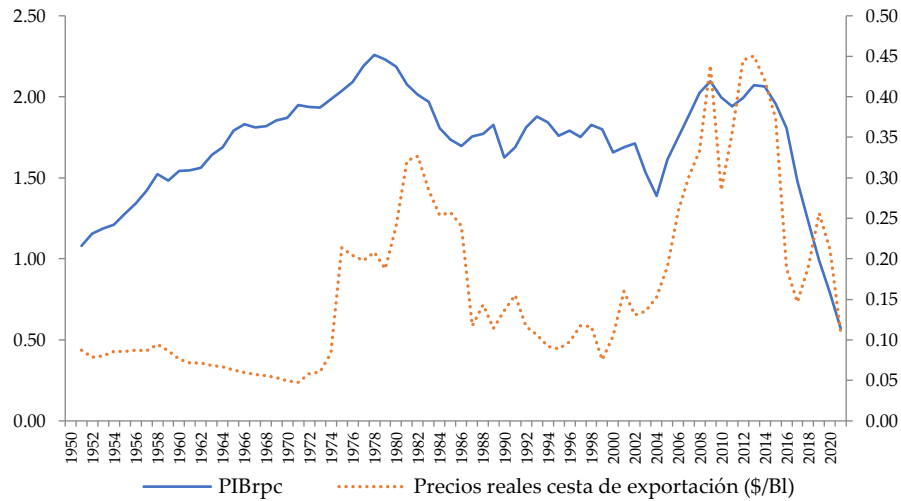
$$\ln\left(\frac{VA}{Pob}\right) = -0.858711 + 1.094110 * \ln(Pob(-1)) + 0.414730 * D(TFP) + 0.372104 * D\left(\ln\left(\frac{K}{L}\right)\right) + \varepsilon \quad (14)$$

Es decir, el cambio estructural hacia una dinámica virtuosa pasa por impulsar la dotación de capital físico por trabajador y mejorar la productividad total de los factores de producción.

PRODUCTO REAL PER CÁPITA Y PETRÓLEO

En los apartados anteriores se ha resaltado el papel del gasto en el tamaño del mercado y, por lo tanto, en el producto real per cápita (*PIBrpc*). El siguiente gráfico 9 resalta la dinámica seguida por el (*PIBrpc*) y los precios de la cesta de exportación a partir de 1980.

Gráfico 9: PIBrpc y precios de la cesta de exportación petrolera en términos constantes



Fuente: PIB (BCV). Estimaciones. Cálculos propios.

PODE 1950 hasta 2016

2017 Minpet

2018-2020 <https://economiahoy.digital/precio-del-petroleo-venezolano-2021/>

(2018-2020 corresponden a la mezcla Merrey)

IPC USA (Año Base encadenado 1982-1984=100) (Banco de la Reserva Federal de Minneapolis)

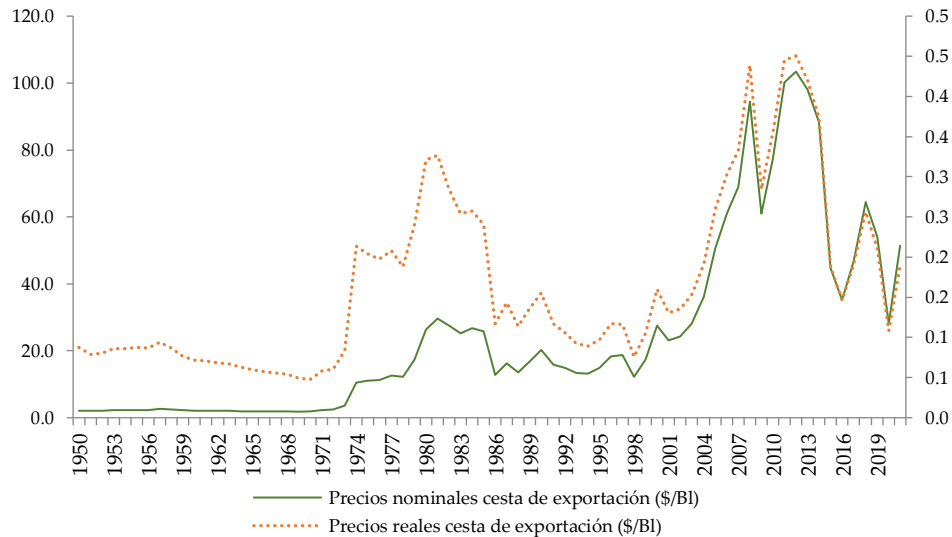
Como se muestra en la tabla 3, existe una relación cada vez más intensa entre el *PIBrpc* y los precios de la cesta de exportación petrolera a partir de la década de 1980, medido por el coeficiente de correlación. Se intuye que el mecanismo de transmisión opera mediante las regalías, impuestos y subsidios provenientes del sector petrolero. El comportamiento de la serie de tiempo es consistente con la reprimarización de la economía.

Tabla 3: Coeficiente de correlación de cada año al 2020

1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
36,79%	31,41%	26,95%	24,34%	27,90%	36,56%	41,63%	37,42%	40,15%	49,74%	67,20%	76,52%	78,67%

La dependencia del crecimiento de la economía respecto de los ingresos petroleros comienza a tener dos limitantes. Por un lado, como lo muestra el gráfico 10, los precios reales de la cesta de petróleo de exportación muestran un decrecimiento desde 2008.

Gráfico 10: Precios de la cesta petrolera de exportación en términos reales y nominales (\$/Bl)

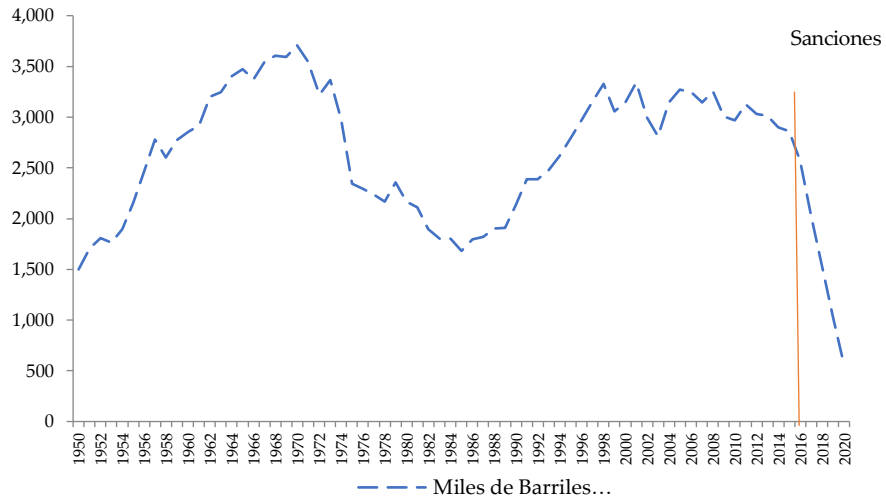


Fuente: PODE 1950 hasta 2016 .2017 Minpet 2018-2020 <https://economiahoy.digital/precio-del-petroleo-venezolano-2021/>

(2018-2020 corresponden a la mezcla Meroy). IPC USA (Año Base encadenado 1982-1984=100)
(Banco de la Reserva Federal de Minneapolis)

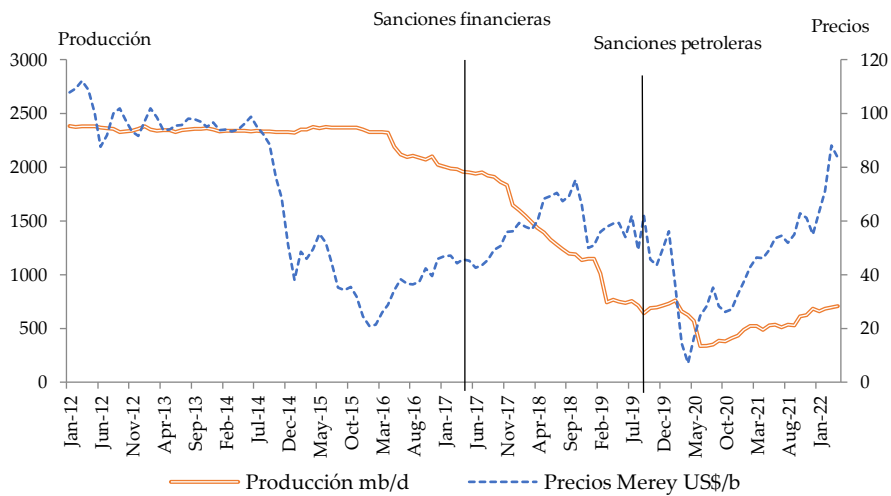
Por el otro, la producción de petróleo comienza a declinar a partir del año 1999. En efecto, la producción cae sostenidamente desde aquel año, para alcanzar un promedio interanual de declinación de 1% y 8,12% a 2015 y a 2020, respectivamente. El gráfico 11 exhibe la dinámica de la producción para el periodo de 1949 a 2020

Gráfico 11: Producción de petróleo crudo



Fuente: 1950-1964 (PODE). 1965-2010 (PODE 2009-2010 Quincuagésima Primera Edición.2011 Informe de Gestión Anual de Pdvsa 2015. 2012-2016 Informe de Gestión Anual de PDVSA 2016.2017-2020 Reporte anual OPEP 2020

Gráfico 12: Producción mensual Mb/d y precios \$/b



Fuente: OPEP (Organización de países exportadores de petróleo). Producción de crudo (basada en fuentes secundarias)

Como se muestra en la gráfica 12, la caída de la producción petrolera ha acelerado desde mediados de julio de 2014 con tendencia decreciente en precios, lo cual es

razonable desde el punto de vista económico. En efecto, si los precios decrecen la producción reacciona a la baja. Sin embargo, a partir de abril de 2020, los precios muestran un cambio hacia la tendencia alcista sin que la producción petrolera pueda crecer al ritmo deseado para aprovechar la dinámica seguida por los precios. A pesar de que hay muchos factores que influyen en la recuperación de la producción, no cabe duda que las sanciones tienen un peso importante.

PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA VENEZOLANA

La estructura productiva sectorial, en términos de las economías de escala, determina la diversificación de las exportaciones en economías abundantes en recursos naturales. La literatura ofrece argumentos sobre las causas de la especialización de los países, particularmente, sobre las razones por las cuales aquellas economías abundantes en recursos naturales tienden a especializar sus exportaciones en productos primarios, es decir, en sectores con rendimientos decrecientes a escala, o sea, costos medios crecientes.

Estas explicaciones se concentran en la apreciación del tipo de cambio real y, factores, como la apertura económica y el marco institucional, sin embargo, las mismas son condiciones necesarias, pero individualmente han sido insuficientes para explicar la especialización productiva de esos países (Gandolfo, 2014).

La especialización en actividades que presentan eficiencia schumpeteriana y keynesiana, tienden a resaltar los rendimientos crecientes a escala (costos medios decrecientes), cuya especialización, juega un papel crucial en el crecimiento económico sostenido y virtuoso, con menos desigualdad social. En contraposición, la especialización en eficiencias ricardianas, en el cual sus procesos exhiben rendimientos decrecientes a escala (costos medios crecientes), los efectos en términos de crecimiento económico y distribución del ingreso tienden a ser menos beneficiosos y más ambiguos (Contreras & Medina, 2018).

Considerando lo anterior, se reflexiona sobre la interrogante del “por qué” los países tienden a la especialización en economías con costos medios crecientes. A continuación, se muestra una explicación que se considera un nuevo enfoque de tratar el problema en la literatura.

El desarrollo de la producción comienza en los bienes primarios provenientes de la agricultura y minerales, sectores caracterizados por poseer rendimientos decrecientes a escala. Los sectores primarios dependen de la fertilidad de la tierra o de la madurez de las minas o yacimientos y, por lo tanto, su productividad es decreciente.

Posteriormente deviene la industria, cuya producción implica rendimientos crecientes a escala, para dar paso a los servicios. La idea central es construir un modelo de equilibrio con dos sectores de la producción: Uno de ellos es de rendimientos

crecientes a escala (sector manufacturero). El otro, con rendimientos decrecientes a escala (por ejemplo, el sector petrolero²)

Supuestos:

Para simplificar, supóngase la existencia de un factor de producción como el trabajo. Además, la economía produce dos bienes, denominados 1 y 2.

Por otra parte, se define por X_{ij} a la producción del bien i en la empresa j . Entonces, se puede expresar X_{ij} de la siguiente manera:

$$X_{ij} = X_i^{\alpha_i} L_{ij} \quad (15)$$

La ecuación (15) se cumple para todo $i = 1, 2$; donde X_i es el total de producción del bien i . Ahora, X_i se puede expresar de la siguiente manera:

$$X_i = \sum_j X_{ij} = \sum_j X_i^{\alpha_i} L_{ij} = X_i^{\alpha_i} L_i \quad (16)$$

Es decir que:

$$X_i = L_i^{\frac{1}{1-\alpha_i}} = L_i^{\delta_i} \quad (17)$$

Por lo tanto, la expresión (17) implica lo siguiente:

- Si $\delta_i < 1$, la industria i está sujeta a retornos de escala decrecientes.
- Si $\delta_i > 1$, la industria i está sujeta a retornos de escala crecientes.

Por otra parte, de acuerdo con la ecuación (15), la producción de la empresa i depende del resultado total de la industria. Por ejemplo, la industria localizada en aglomeraciones acoge las bondades de economías externas crecientes, mientras que la industria petrolera de extracción es un caso de economías externas decrecientes. Es decir, a medida que las industrias extraen más crudo, los yacimientos pierden energía y los costos medios de producción crecen, sin generar economías externas crecientes (enclaves). Sin embargo, dada la producción de la industria, la empresa enfrenta retornos constantes en la producción, como lo muestra la ecuación (15).

En ese orden de ideas, se asume una cantidad fija de oferta de trabajo y pleno empleo de los factores como lo muestra la siguiente ecuación:

$$L_1 + L_2 = L \quad (18)$$

A partir de las ecuaciones (16) y (18) se puede construir la frontera de posibilidades de producción:

² Este sector puede referirse no sólo al petróleo, sino a cualquier sector primario cuya actividad describa rendimientos decrecientes a escala, tales como la agricultura. Se toma el sector petrolero a manera de ejemplo

En efecto, si $X_i = L_i^{\delta_i}$ y despejando L_i , queda $L_i = X_i^{1/\delta_i}$. Ahora sustituyendo L_i en (18), se tiene la frontera de posibilidades de producción de la siguiente manera:

$$X_1^{\frac{1}{\delta_1}} + X_2^{\frac{1}{\delta_2}} = L$$

$$X_2^{\frac{1}{\delta_2}} = \left(L - X_1^{\frac{1}{\delta_1}} \right)$$

Luego, la frontera de producción se puede expresar como:

$$X_2 = \left(L - X_1^{\frac{1}{\delta_1}} \right)^{\delta_2} \quad (19)$$

Para conocer la forma de la frontera de producción se deriva la función (19) respecto de X_1 para obtener:

$$\frac{dX_2}{dX_1} = -\frac{\delta_2}{\delta_1} \left(L - X_1^{\frac{1}{\delta_1}} \right)^{\delta_2-1} X_1^{\frac{1}{\delta_1}-1}$$

$$\frac{dX_2}{dX_1} = -\frac{\delta_2}{\delta_1} X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}} X_1^{\frac{1}{\delta_1}-1}$$

$$\frac{dX_2}{dX_1} = -\frac{\delta_2}{\delta_1} X_1^{\frac{-(\delta_1-1)}{\delta_1}} X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}} \quad (20)$$

$$\frac{dX_2}{dX_1} < 0$$

Luego, se desprende de la ecuación anterior, que la frontera de posibilidades de producción es decreciente. Además, si $\delta_1 < 1$ y $\delta_2 > 1$; la industria 1 tiene rendimientos decrecientes a escala y la industria 2 tiene rendimientos crecientes a escala.

Para analizar la forma de la frontera de posibilidades de producción en términos de la convexidad o concavidad, es necesario encontrar la segunda derivada, que se expresa en la ecuación (21). En efecto:

$$\frac{d^2 X_2}{d^2 X_1} = -\frac{\delta_2}{\delta_1} \left[\frac{-(\delta_1-1)}{\delta_1} X_1^{\frac{-(\delta_1-1)}{\delta_1}-1} X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}} + \frac{\delta_2-1}{\delta_2} X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}-1} \frac{dX_2}{dX_1} X_1^{\frac{-(\delta_1-1)}{\delta_1}} \right]$$

$$\frac{d^2 X_2}{d^2 X_1} = -\frac{\delta_2}{\delta_1} \left[\frac{-(\delta_1-1)}{\delta_1} X_1^{\frac{-(\delta_1-1)}{\delta_1}-1} X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}} + \frac{\delta_2-1}{\delta_2} X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}-1} \left(-\frac{\delta_2}{\delta_1} X_1^{\frac{-(\delta_1-1)}{\delta_1}} X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}} \right) X_1^{\frac{-(\delta_1-1)}{\delta_1}} \right]$$

$$\frac{d^2 X_2}{d^2 X_1} = \frac{\delta_2}{\delta_1^2} \left[(\delta_1-1) X_1^{\frac{-(\delta_1-1)}{\delta_1}-1} X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}} + (\delta_2-1) X_2^{\frac{2(\delta_2-1)}{\delta_2}-1} X_1^{\frac{-2(\delta_1-1)}{\delta_1}} \right]$$

Ahora para el exponente de X_2 ; se tiene que:

$$\frac{\delta_2 - 1}{\delta_2} = \frac{\delta_2 - 2}{\delta_2} + \frac{1}{\delta_2} \quad \text{y} \quad \frac{2(\delta_2 - 1)}{\delta_2} - 1 = \frac{\delta_2 - 2}{\delta_2}$$

Por el otro lado, el exponente para X_1 , satisface que:

$$\frac{-(\delta_1 - 1)}{\delta_1} - 1 = \frac{1 - 2\delta_1}{\delta_1} \quad \text{y} \quad \frac{-2(\delta_1 - 1)}{\delta_1} = \frac{1 - 2\delta_1}{\delta_1} + \frac{1}{\delta_1}$$

Luego, sustituyendo y agrupando se obtiene que:

$$\begin{aligned} \frac{d^2 X_2}{d^2 X_1} &= \frac{\delta_2}{\delta_1^2} \left[(\delta_1 - 1) X_1^{\frac{1-2\delta_1}{\delta_1}} X_2^{\frac{\delta_2-2}{\delta_2} + \frac{1}{\delta_2}} + (\delta_2 - 1) X_2^{\frac{\delta_2-2}{\delta_2}} X_1^{\frac{1-2\delta_1}{\delta_1} + \frac{1}{\delta_1}} \right] \\ \frac{d^2 X_2}{d^2 X_1} &= \frac{\delta_2}{\delta_1^2} X_1^{\frac{1-2\delta_1}{\delta_1}} X_2^{\frac{\delta_2-2}{\delta_2}} \left[(\delta_1 - 1) X_2^{\frac{1}{\delta_2}} + (\delta_2 - 1) X_1^{\frac{1}{\delta_1}} \right] \quad (21) \end{aligned}$$

Ahora se analiza la estructura productiva bajo la hipótesis de que la industria 2 tiene rendimientos estrictamente crecientes a escala y la industria 1 tiene rendimientos estrictamente decrecientes a escala:

Es decir, $\delta_1 < 1$, $\delta_2 > 1$.

En este caso la frontera de posibilidades tiene la forma como en la figura 1.

Como se puede observar, de la ecuación (21) se deduce que hay un único punto de inflexión. Además, es cóncava hacia el origen y convexa lejos del origen.

En adición, la frontera de posibilidades es plana cuando X_2 o X_1 tienden a cero.

Por otra parte, del hecho que:

$$X_i = X_i^{\alpha_i} L_i$$

la función de beneficio y el equilibrio, a partir de la maximización de dicha función con respecto a la variable trabajo, vienen dados por:

$$\Pi_i = P_i X_i^{\alpha_i} L_i - w_i L_i \rightarrow P_i X_i^{\alpha_i} - w_i = 0$$

Se sabe que:

$$X_i = L_i^{\frac{1}{1-\alpha_i}} = L_i^{\delta_i}$$

Conociendo además lo siguiente:

$$\delta_i = \frac{1}{1 - \alpha_i} \rightarrow 1 - \alpha_i = \frac{1}{\delta_i} \rightarrow \alpha_i = 1 - \frac{1}{\delta_i} \rightarrow \alpha_i = \frac{\delta_i - 1}{\delta_i}$$

Se tiene entonces que:

$$P_i X_i^{\alpha_i} - w_i = 0 \quad (22)$$

Luego se obtiene:

$$P_i X_i^{\frac{\delta_i-1}{\delta_i}} = w_i$$

Tomando en cuenta lo anterior, se deduce la siguiente ecuación:

$$\begin{aligned} P_1 X_1^{\frac{\delta_1-1}{\delta_1}} &= P_2 X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}} \\ \frac{P_1}{P_2} &= \frac{X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}}}{X_1^{\frac{\delta_1-1}{\delta_1}}} \end{aligned} \quad (23)$$

Por otra parte, de (20) se tiene que:

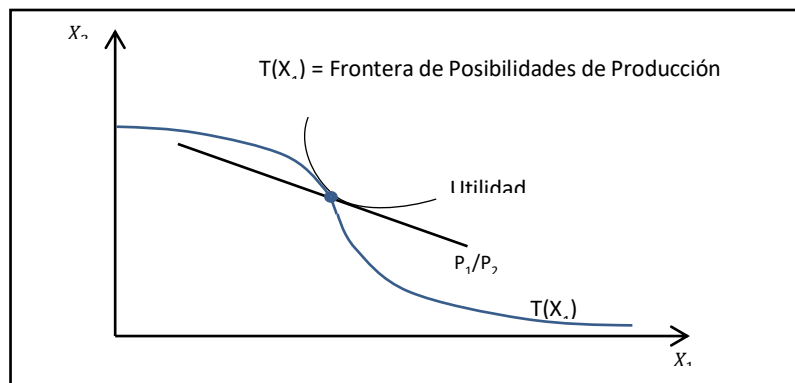
$$\frac{dX_2}{dX_1} = -\frac{\delta_2}{\delta_1} \frac{X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}}}{X_1^{\frac{\delta_1-1}{\delta_1}}} \quad (24)$$

Al sustituir (23) en (24) se llega a las siguientes expresiones:

$$\frac{dX_2}{dX_1} = -\frac{\delta_2}{\delta_1} \frac{P_1}{P_2} \rightarrow \frac{P_1}{P_2} = -\frac{\delta_1}{\delta_2} \frac{dX_2}{dX_1} \quad (25)$$

Del hecho que $\delta_1 < 1$ y $\delta_2 > 1$, la línea de precios es más plana que la frontera de posibilidades de producción como se puede ver en la figura 1:

Figura 1: Frontera de producción y equilibrio

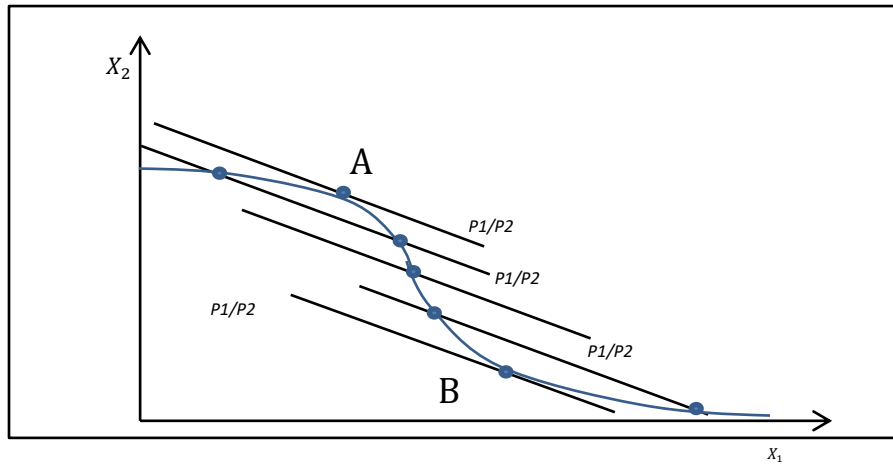


Fuente: Elaboración propia

Un resultado de gran importancia es que la ecuación (25) tiene soluciones múltiples. Comenzando el análisis desde $X_1 = 0$, y recorriendo la frontera de posibilidades de producción $T(X_1)$ hacia el punto de inflexión C, el valor absoluto de la pendiente crece hasta alcanzar un máximo en el punto de inflexión para después comenzar a declinar

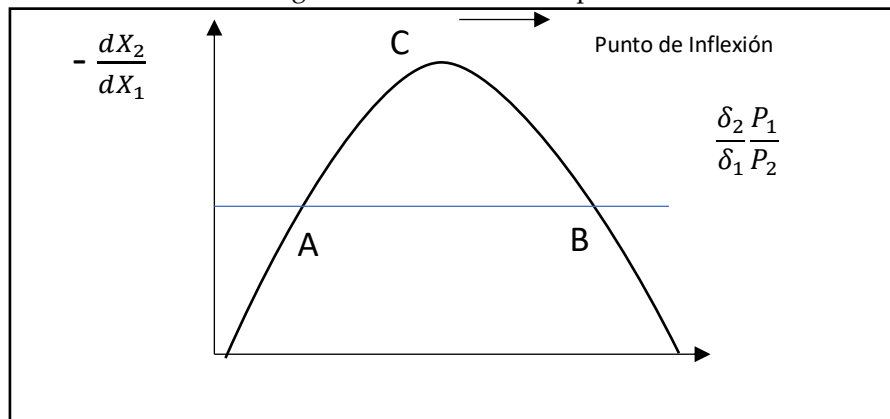
hacia cero. Existen dos puntos de equilibrio (A y B) como se muestra a continuación en las figuras 2 y 3.

Figura 2: Puntos de equilibrio



Fuente: Elaboración propia

Figura 3: Soluciones múltiples



Fuente: Elaboración propia.

En efecto, la figura 3 muestra la existencia de soluciones múltiples, de donde se derivan dos conclusiones clave:

1. El país puede concentrarse más en la industria de retornos crecientes o más hacia la industria de retornos decrecientes.
2. En este sentido, esa concentración de la producción en determinada industria va a depender de otros elementos como pueden ser elementos históricos o los elementos referentes a los incentivos hacia determinadas industrias, tales como la política industrial.

Proposición 1: Una economía abierta y pequeña, en la cual una industria tiene rendimientos crecientes a escala, mientras la otra, tiene rendimientos decrecientes a escala, nunca se especializará completamente en la industria con rendimientos crecientes a escala. Sin embargo, si puede especializarse en la industria con rendimientos decrecientes a escala (petróleo).

En efecto, de (23) se sabe que:

$$\frac{P_1}{P_2} = \frac{X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}}}{X_1^{\frac{\delta_1-1}{\delta_1}}}$$

Por otra parte:

$$P_1 X_1^{\alpha_1} = w \rightarrow \Pi_1 = P_1 X_{1j}^{\alpha_1} - w L_{1j}$$

Considerando lo anterior, entonces:

$$\frac{P_1}{P_2} X_1^{\alpha_1} = \frac{w}{P_2} \rightarrow \frac{P_1}{P_2} X_1^{\alpha_1} L_{1j} = \frac{w L_{1j}}{P_2} \rightarrow \frac{X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}}}{X_1^{\frac{\delta_1-1}{\delta_1}}} X_{1j} = \frac{w L_{1j}}{P_2}$$

Es decir:

$$\frac{w L_{1j}}{P_2} = \frac{X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}}}{X_1^{\frac{\delta_1-1}{\delta_1}}} X_{1j}$$

Además:

$$P_2 X_2^{\alpha_2} = w \rightarrow \frac{P_2}{P_1} X_2^{\alpha_2} = \frac{w}{P_1} \rightarrow \frac{P_2}{P_1} X_2^{\alpha_2} L_{2j} = \frac{w L_{2j}}{P_1} \rightarrow \frac{P_2}{P_1} X_{2j} = \frac{w L_{2j}}{P_1}$$

Resultando entonces que:

$$\frac{w L_{2j}}{P_1} = \frac{X_1^{\frac{\delta_1-1}{\delta_1}}}{X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}}} X_{2j}$$

En este sentido, el lado izquierdo de cada ecuación representa los costos:

$$C_1(X_{1j}) = \frac{X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}}}{X_1^{\frac{\delta_1-1}{\delta_1}}} X_{1j} \rightarrow C m g_1 = \frac{X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}}}{X_1^{\frac{\delta_1-1}{\delta_1}}} \quad (26)$$

$$C_2(X_{2j}) = \frac{X_1^{\frac{\delta_1-1}{\delta_1}}}{X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}}} X_{2j} \rightarrow C m g_2 = \frac{X_1^{\frac{\delta_1-1}{\delta_1}}}{X_2^{\frac{\delta_2-1}{\delta_2}}} \quad (27)$$

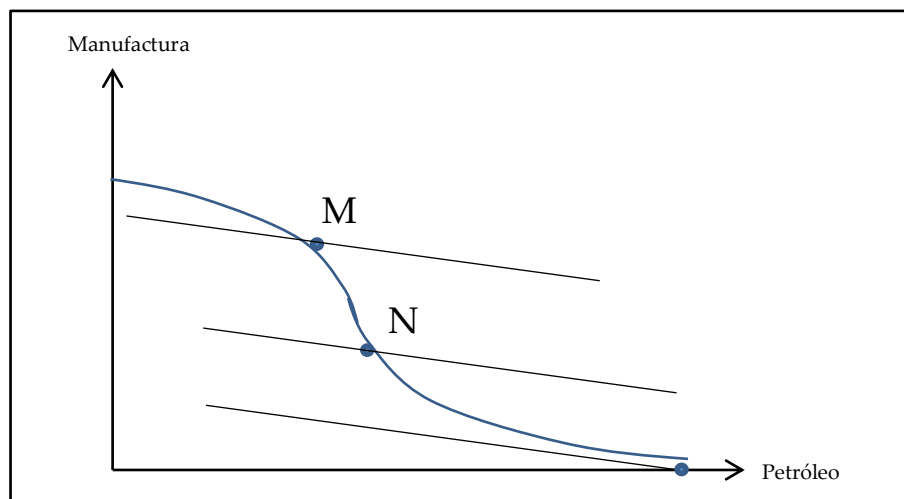
Considerando lo anterior, se puede concluir lo siguiente:

La economía abierta y pequeña tiende a la incompleta especialización de la industria 2. Es decir, si X_1 tiende a cero, entonces X_2 tiende a L^{δ_2} y el costo marginal Cmg_2 tiende a infinito. Por lo tanto, no se especializa completamente en X_2 . Así se concluye que, a menos que el precio del sector con rendimientos crecientes a escala sea infinito, las empresas no encuentran beneficioso producir cerca de la completa especialización en la industria con rendimientos crecientes para precios finitos, pues, allí el costo marginal es infinito y los beneficios negativos. En efecto, si X_1 tiende a cero (se especializa en X_2), de la condición (25) se tiene que, el precio de X_1 debe ser cero, pero se sabe que este es diferente de cero, puesto que tendría que importar el bien con escala decreciente. Por lo tanto, en la industria con rendimientos crecientes la especialización será incompleta.

Por otra parte, cuando X_2 tiende a cero, X_1 tiende a L^{δ_1} y el costo marginal Cmg_1 tiende a cero. De esta manera, tan pronto como el precio del sector con rendimientos decrecientes se establezca, la economía encuentra beneficioso producir cerca de la completa especialización en la industria con rendimientos decrecientes, pues el precio es superior al costo marginal.

Proposición 2: Supóngase una economía abierta y pequeña en la cual una industria tiene rendimientos crecientes a escala, mientras la otra, tiene rendimientos decrecientes a escala. Si $P1$ es diferente de cero, el país pequeño y abierto nunca se especializará completamente en la producción de una de las dos industrias.

Figura 4: Incompleta especialización



Fuente: Elaboración propia

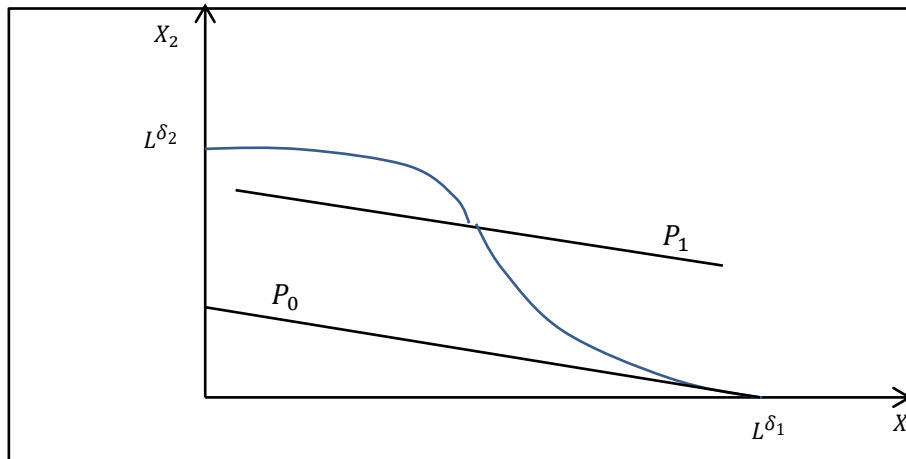
En la figura 4 se puede ver que con especialización completa en el punto R se obtiene una restricción presupuestaria que se ubica en el interior de la frontera de posibilidades

de producción, por lo cual el país podría preferir ubicarse en una restricción presupuestaria más elevada, en donde estaría produciendo en ambas industrias sin llegar al caso extremo de especialización completa en el punto R .

Considerando lo anterior, el gran reto para los países es poder encontrar mecanismos, y políticas adecuadas, para poder moverse del punto de especialización N , el cual representa una especialización más intensiva en el sector de rendimientos decrecientes a escala, al punto de especialización M , más intensiva en el sector con rendimiento crecientes a escala, para poder aprovechar dichas industrias y su dinámica.

En esta misma línea, un resultado importante del modelo planteado es que el nivel de bienestar alcanzado con este tipo de especialización es mayor, que el alcanzado con una especialización en sectores con rendimientos decrecientes. Lo anterior, se puede evidenciar en la figura 5, pues a P_0 se obtiene un nivel de bienestar inferior que con P_1 . Esto viene dado por el hecho de que $L^{\delta_1} < L^{\delta_2}$

Figura 5: Mejoras en el bienestar



Fuente: Elaboración propia

A diferencia de los resultados que comúnmente se encuentran en la literatura, al incorporar la heterogeneidad de escalas entre costos medios crecientes y decrecientes, se concluye que el mercado maximizando beneficios con restricción de recursos proporciona dos equilibrios, lo cual conlleva a un problema de coordinación. Es decir, el mercado no puede decidir cuál es el equilibrio. La dinámica de este dependerá de factores externos. Por lo tanto, dependiendo de la visión de país que se quiera construir, las políticas económicas orientarán el tipo de especialización. En este trabajo se defiende la conjetura que la reprimarización de la economía hacia el petróleo obedece a la necesidad de mantener una economía orientada hacia lo interno sustentada en la distribución de la renta petrolera para contrarrestar la caída del tamaño del mercado producto de la declinación de la productividad, por ende, una fuerte caída de la variable

distributiva del factor trabajo. Situación que se visualiza comienza a finales de los 70's y permanece, inalterado, hasta nuestros días. Si la economía, en los últimos cuarenta años, ha estado orientada hacia lo interno (excepto petróleo) con un patrón de especialización de la producción dependiente del sector petrolero, productividades laborales y de factores decrecientes y la renta como única fuente para hacer crecer el tamaño del mercado, cuáles políticas fiscales, monetarias y cambiarias serán las dominantes para mantener dicha dinámica. De modo que resalta el papel del estado en el diseño de las políticas productivas para alcanzar el equilibrio de alto ingreso (sector manufacturero y conocimiento).

EL GRAN DILEMA DE POLÍTICA ECONÓMICA VENEZOLANA

La ecuación presupuestaria del gobierno se escribe de la siguiente manera

$$G_t + i_t B_{t-1} + i_t^* E_t B_{t-1}^* = B_t - B_{t-1} + E_t (B_t^* - B_{t-1}^*) + M_t - M_{t-1} + T_t \quad (28)$$

La izquierda denota los gastos del gobierno en términos del gasto primario y los pagos de intereses por deuda interna y deuda externa³. Mientras, el lado derecho, las fuentes de financiamiento por vía de endeudamiento interno, externo, incremento de emisión monetaria e impuestos. El endeudamiento externo se ajusta por el tipo de cambio nominal.

Para recabar T_t el Estado (Banco Central) debe haber emitido ese dinero, o sea, debe haberlo gastado en algún momento. Similar con la deuda doméstica. Por lo tanto, tiene limitaciones. Así, las cosas, el impuesto no lo es tanto para financiar el Estado, sino que, contribuye a valorar el dinero Fiat⁴ al ser obligatorio, lo cual obliga al contribuyente a demandar dinero a cambio de bienes. Otra función, es su papel redistributivo y, finalmente, contribuir a estabilizar el ciclo económico. Sube los impuestos en tiempos de boom para disminuir el empleo y viceversa. Un tratamiento similar es el de la deuda.

Lo contrario ocurre con el financiamiento monetario. El Estado genera el compromiso de gasto y después emite el dinero (Banco Central).

Al agotarse el financiamiento por deuda externa e interna, la ecuación (28) se transforma en la siguiente:

$$G_t + i_t B_{t-1} + i_t^* E_t B_{t-1}^* = M_t - M_{t-1} + T_t \quad (29)$$

Si además, se supone insolvencia sobre las obligaciones de la deuda externa, se arriba a que:

$$G_t + i_t B_{t-1} = M_t - M_{t-1} + T_t \quad (30)$$

³ (* denota la deuda externa)

⁴ Es aquel que tiene valor por sí mismo y tampoco está respaldado por reservas.

Al dividir la ecuación (30) entre un índice general de precios y denotando con letras minúsculas las variables en términos constantes, se obtiene que:

$$g_t - t_t + \frac{i_t b_{t-1}}{1 + \pi_t} = \frac{\widehat{M} m_{t-1}}{1 + \pi_t} \quad (31)$$

La ecuación (31) señala que los compromisos domésticos del gobierno pueden financiarse con emisión monetaria; así, un gobierno nunca tiene problemas de solvencia en moneda doméstica. Con la deuda externa es diferente, puesto que no puede emitir dinero externo.

Sin embargo, hay un límite como se verá a continuación:

Al repetir la ecuación (7) e incorporando las importaciones (IM) a la oferta interna se tiene que:

$$\pi = \frac{\widehat{M} - \widehat{PIBr} + IM + \widehat{V} * (1 + \widehat{M})}{1 + \widehat{PIBr} + IM}$$

Luego se puede estimar un umbral para \widehat{M} a partir del cual se acelera un proceso inflacionario.

El efecto, si se cumple la siguiente desigualdad, el índice de precios se acelera, o sea, la inflación crece.

$$\widehat{M} + \widehat{V}(1 + \widehat{M}) > \widehat{PIBr} + IM$$

El umbral se estima como

$$\widehat{M}^u = \frac{\widehat{PIBr} + IM - \widehat{V}}{1 + \widehat{V}} \quad (32)$$

Por lo tanto, la tasa a la cual crece el gasto con cargo a la emisión de dinero está limitada por dicho umbral. Más aún, se puede plantear el siguiente problema: dada una meta de inflación, cuál debe ser la tasa de crecimiento del gasto umbral: es decir, $\widehat{g}^u = \widehat{M}^u$. Al asumir una meta de inflación π^m , de (7) se sabe que:

$$\pi^m = \frac{\widehat{M} - \widehat{PIBr} + IM + \widehat{V} * (1 + \widehat{M})}{1 + \widehat{PIBr} + IM}$$

Al despejar \widehat{M} de la expresión anterior y asumir que el gasto se financia con la emisión de nuevo dinero se tiene que:

$$\widehat{g}^u = \widehat{M}^u = \frac{(\widehat{PIBr} + IM)(1 + \pi^m) + \pi^m - \widehat{V}}{1 + \widehat{V}}$$

Así se tiene que un gasto cuya tasa es superior a \widehat{g}^u tiende a acelerar los precios por arriba de la inflación meta. Por otra parte, el umbral de tasa de crecimiento del gasto depende directamente del crecimiento del $\widehat{PIBr} + IM$ y la inflación meta π^m e inversamente de la tasa de velocidad de circulación del dinero. Las importaciones juegan un papel importante en permitir relajar el umbral de crecimiento del gasto.

En efecto,

$$\frac{\partial \hat{g}}{\partial \bar{v}} = - \frac{(1+\pi^m)(1+PIB\hat{r}+IM)}{(1+\bar{v})^2} < 0 \quad (33)$$

Luego, se tiene un gran dilema. Cuál sería el mejor diseño de política monetaria para un Banco Central cuya economía exhibe, desde 1980, una trayectoria decreciente en la productividad laboral y total de factores, el sector manufactura pierde espacio desde 1986, fuerte especialización de la producción petrolera (reprimarización) y acentuada caída en la tasa de distribución del factor trabajo, situación que obliga una política fiscal expansiva. Adicionalmente, esa economía muestra una tendencia decreciente de los ingresos petroleros para financiar el gasto público.

Las autoridades monetarias y fiscales cuentan con diferentes instrumentos de política, pero, objetivos contradictorios. Para la política fiscal la preferencia es aumentar el gasto al máximo. Desde el punto de vista de solvencia, el Banco Central *BC* siempre lo puede resolver emitiendo nuevo dinero. Pero al superar el umbral permitido se acelera el aumento generalizado de precios. Sin embargo, el Banco Central (*BC*) busca estabilizar los precios.

Para evaluar cuál es la mejor respuesta del *BC* se asume que la autoridad fiscal tiene dos opciones: desarrollar una política contractiva ($\hat{g} < 0$) o expansiva ($\hat{g} > 0$). Por otra parte, él *BC* puede instrumentar una política contractiva ($\hat{M} < 0$) o expansiva ($\hat{M} > 0$). Así que tenemos diversas combinaciones de política con diferentes resultados en términos de empleo e inflación como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 4: Resultados de las acciones

Respuesta de las autoridades		Banco Central	
		$\hat{M} < 0$	$\hat{M} > 0$
Ministerio de Finanzas	$\hat{g} < 0$	Empleo bajo Inflación baja	Empleo medio Inflación media
	$\hat{g} > 0$	Empleo medio Inflación media	Empleo alto Inflación alta

Fuente: Elaboración propia

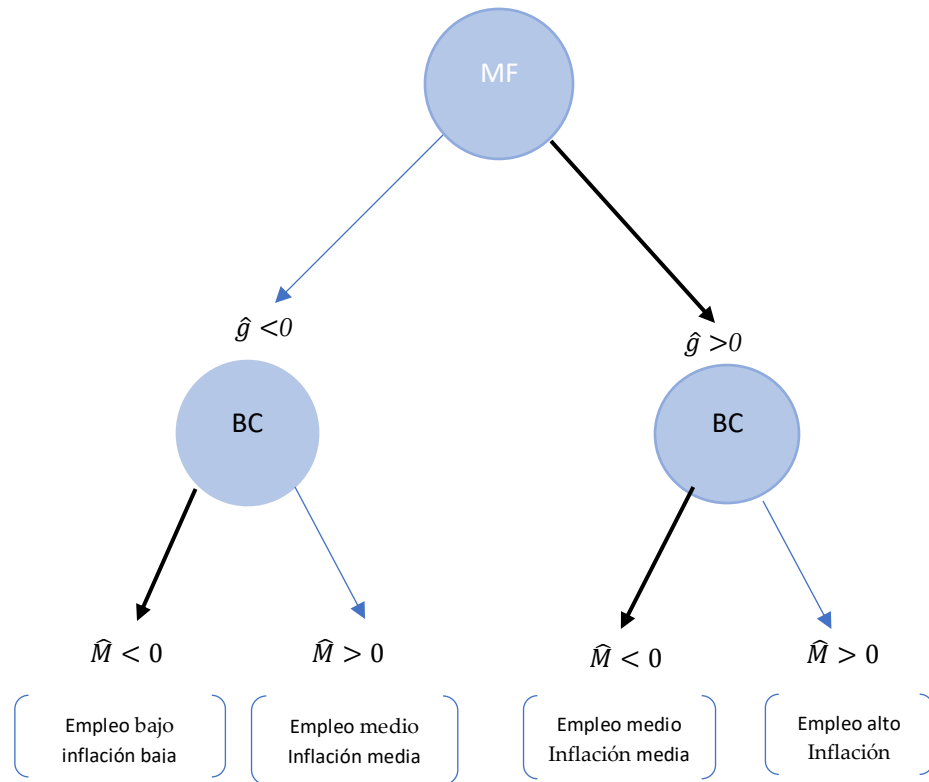
El Ministerio de Finanzas se preocupa por lograr el mayor empleo, mientras, el Banco central por una menor inflación.

Primer experimento: se supone que existe incertidumbre en la respuesta de cada uno. Al hallar la solución que maximiza el resultado para el Ministerio de Finanzas (*MF*) dada las opciones del *BC* se observa que la mejor solución es la política más expansiva

del gasto, independientemente de lo que haga el *BC*. Es decir, la expansión del gasto es la estrategia de política estrictamente dominante de la autoridad fiscal.

Ahora qué pasa con la autoridad monetaria. Cuál es la mejor respuesta. Al saber que la autoridad fiscal es siempre expansiva, la mejor respuesta del *BC* es contractiva. Es decir, la autoridad fiscal va a estar expandiendo el gasto con emisión monetaria y, el Banco Central, aplica instrumentos que restringen la oferta monetaria (encaje legal, venta de divisas en el mercado cambiario o bonos, o creando nuevos impuestos, entre otros). Para el *BC* la estrategia contractiva es estrictamente dominante y, en ambos casos, las autoridades han maximizado los resultados.

Segundo experimento: el Ministerio de Finanzas (*MF*) toma la decisión primero, predomina la dominancia fiscal, y el *BC* observa. El *BC* tiene la información de la política del Ministerio de Finanzas y debe elegir la mejor respuesta. La siguiente figura muestra las diferentes alternativas y resultados en cada estrategia.



Fuente: Elaboración propia.

Si el *MF* es contractivo, la mejor respuesta del *BC* es contractivo; igual si el *MF* es expansivo. O sea, para el *BC* ser contractivo es la estrategia dominante. El equilibrio es para *MF* expansivo y *BC* contractivo. Por un lado, se incrementa la oferta de dinero y,

por la otra, se contrae. El gran dilema. Ahora es de interés estudiar la dinámica de la política cambiaria en su relación con los salarios reales, la productividad y los costos financieros.

INFLACIÓN, SALARIOS, TIPO DE CAMBIO REAL Y PRODUCTIVIDAD

En Venezuela, las variaciones del tipo de cambio nominal muestran un elevado traspaso (*pass through*) a los precios internos (Fuentes Brito & Mendoza Lugo, 2007) lo que llevó, de manera recurrente, a la necesidad de comprimir la demanda interna mediante políticas de austeridad para ajustarse a la restricción de financiamiento externo. Con el fin de analizar la relación entre el salario real, la productividad laboral y el tipo de cambio real se proponen las siguientes relaciones básicas entre el salario nominal (W), deflactado por el IPC (P), la productividad ($prod$) y los costos financieros (i).

Se asume la existencia de dos sectores: sector transable (T) y no transable (S) con indicadores de salario y precios ponderados de ambos sectores como sigue:

$$W = W_T^\beta W_S^{1-\beta} \text{ y } P = P_T^\alpha P_S^{1-\alpha} \quad (34)$$

Por otra parte, se considera que los precios en el sector no transable se forman bajo la estructura de sobre costo a partir de los costos medios de la economía (Lavoie, 2005).

$$P_S = \frac{L_S * W_S}{PIB_S} * (1 + i) = W_S * \frac{1+i}{prod} \quad (35)$$

Las variables L_S y PIB_S denotan el empleo y producto del sector no transable. Por otra parte, se asume que la tasa de sobre costo tiende al nivel de la tasa de interés (i), costo de los fondos financieros para capital de trabajo o expansión de la capacidad productiva. Luego a partir de (34) y (35) se tiene que:

$$\frac{W}{P} = \frac{W_T^\beta W_S^{1-\beta}}{P_T^\alpha P_S^{1-\alpha}} = \left(\frac{W_T}{W_S}\right)^\beta * \frac{prod}{(1+i) * \left(\frac{P_T}{P_S}\right)^\alpha} \quad (36)$$

Los salarios en ambos sectores tienden a igualarse, así, (36) se transforma en:

$$\frac{W}{P} = \frac{prod}{(1+i) * \left(\frac{P_T}{P_S}\right)^\alpha} \quad (37)$$

La expresión (37) relaciona las variables: salario real, productividad laboral, costos financieros de la inversión y tipo de cambio real $\left(\frac{P_T}{P_S}\right)$. La ecuación aludida permite inferir la siguiente conclusión: Subidas, tanto de la variable tipo de cambio real como la tasa de interés, conducen a una pérdida en el poder de compra de los trabajadores. Mientras, incrementos de productividad impulsa la subida de los salarios reales. Es decir, si un aumento en los bienes transables se traduce en un ajuste proporcional del salario nominal, la depreciación del tipo de cambio nominal llevará a una elevación de

los precios de los bienes no transables, impulsando el nivel general de precios. Por lo tanto, se anula el efecto inicial de la devaluación sobre la competitividad.

¿Cuál es la mejor respuesta de política cambiaria en una situación de caída de la productividad y en el que la subida del salario real es la fuente para incrementar el tamaño del mercado?

Tomando logaritmos a ambos lados de (37) se tiene que:

$$\ln\left(\frac{w}{p}\right) = \ln(prod) - \ln(1+i) - \alpha \ln\left(\frac{P_T}{P_S}\right) \quad (38)$$

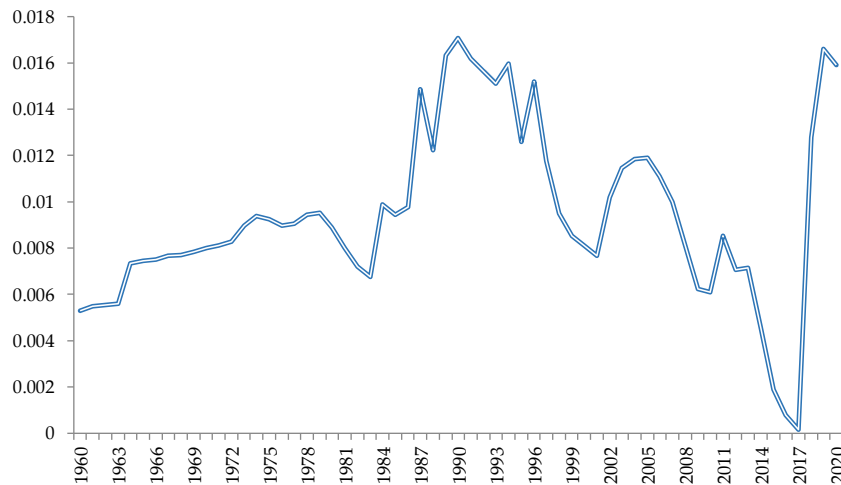
Asumiendo que i es constante se deduce que:

$$\alpha \left(\frac{\widehat{P_T}}{\widehat{P_S}}\right) < \widehat{prod} \quad (39)$$

Es decir, α veces la tasa de variación del tipo de cambio real debe ser inferior a la tasa de crecimiento de la productividad laboral. Si la tasa de crecimiento de la productividad es negativa, entonces, obligatoriamente debemos observar una tendencia a la apreciación cambiaria. Por lo tanto, la mejor respuesta del Banco Central es la apreciación cambiaria para detener la aceleración de los precios internos y la caída de los salarios e incrementar la oferta de bienes y servicios.

Una observación importante es que la tendencia creciente en la variable productividad laboral fue el éxito observado en varios países asiáticos en el cual se eliminó el conflicto entre los efectos de las devaluaciones sobre la competitividad y el salario real (Park, 1986). En otras palabras, el aumento de la productividad hizo posible que los empresarios pudieran conceder mejoras salariales por encima de la inflación sin que disminuyera el empleo y la competitividad (Collin & Park, 1989).

Gráfico 13: Tipo de cambio real efectivo Venezuela

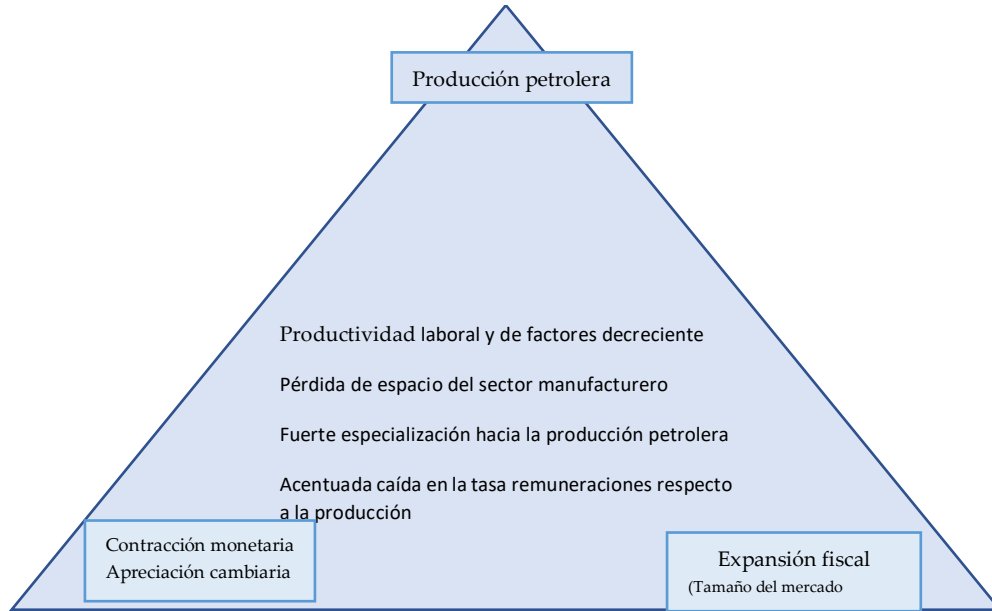


Fuente: Bruegel (The Brussels-based economic think tank), cálculos propios.

Como muestra el gráfico 13, el índice de tipo real identifica una situación en donde la moneda local se mantiene apreciada. Situación consistente con las conclusiones que se desprenden de la ecuación (37). Dada la caída de la productividad, la apreciación cambiaria contribuye a contrarrestar la caída acelerada de la remuneración del sector trabajo.

A manera de síntesis, desde 1980, la economía venezolana exhibe una trayectoria decreciente en la productividad laboral y total de factores, el sector manufactura pierde espacio desde 1986, fuerte especialización de la producción petrolera (reprimarización) y acentuada caída en la tasa de distribución del factor trabajo, situación que obliga una política fiscal expansiva estrictamente dominante, con una política monetaria contractiva y tipo de cambio apreciado. Del mismo modo, a partir de la dinámica revelada por el indicador de bienestar material de la población se concluye que las políticas macroeconómicas y sectoriales no han logrado estimular un crecimiento per cápita estable con incrementos notables en productividad laboral y de factores. Por otra parte, hay evidencias, tanto a lo externo como interno, que existe un debilitamiento de las fuentes que han mantenido la estructura económica venezolana desde 1980, la renta petrolera.

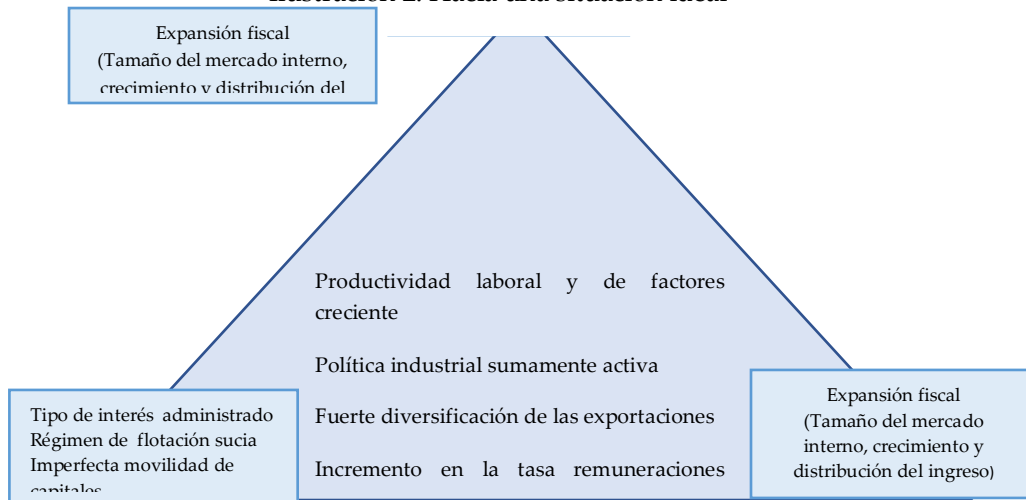
Ilustración 1: Dinámica económica y política macroeconómica



Fuente: Elaboración propia

La ilustración 1 resume la síntesis aludida. Todo indica que se acerca la tormenta y hay que remar más fuerte. La ilustración 2 sugiere algunas ideas para lograr un crecimiento virtuoso y sostenible.

Ilustración 2: Hacia una situación ideal



Fuente: Elaboración propia

A partir de allí se proponen una serie de sugerencias. En primer lugar, se resalta, por el lado de la oferta, la necesidad de mejorar la productividad laboral y de factores, por el lado de la demanda, la industria como motor del crecimiento. Por el lado monetario, usar la tasa de interés para mantener bajo control la inflación y un régimen de flotación sucia para limitar la volatilidad del tipo de cambio, en un entorno de imperfecta movilidad de capitales. En lo fiscal, operar en el límite de lo fiscal-estructural. Una mejor ruta para lograr ese equilibrio es elevar significativamente la producción y productividad de la economía para reducir la inflación y compensar la pérdida de competitividad de los productos que supone la sobrevaluación.

Por otro lado, reduce la incertidumbre que permite una planificación estratégica más eficiente y metas de producción más materializables, suponiendo, por consiguiente, mejoras en los niveles de inversión privada y de la economía en general.

Además, se requiere la revisión de la regulación fiscal para buscar las medidas para alcanzar una igualdad de condiciones internacionales, más que protecciones a la producción interna. En adición, introducir presiones para diversificar la economía y alejarse del modelo rentista prevalente en la actualidad, en la que el crecimiento sea el paso de equilibrios de bajo nivel a equilibrios de alto nivel, producto de la reasignación de recursos, el cambio estructural, la endogeneidad del cambio tecnológico y el avance de la productividad.

CONCLUSIONES

Durante los últimos 42 años las políticas macroeconómicas y sectoriales carecieron de capacidad para impulsar un estímulo en el crecimiento per cápita estable. Tales políticas económicas y diseños institucionales han afectado directamente la redistribución del factor trabajo, así como el indicador que mide la productividad, dando lugar a la desmejora en el bienestar de la sociedad.

La economía venezolana se caracteriza por la reprimarización de las exportaciones orientada al mercado interno, lo que hace evidente la imperante necesidad del progreso tecnológico a fin de poder lograr avances en el bienestar de la sociedad. Sin embargo, dicho bienestar es velado ante una declinación sostenida de la productividad laboral y la remuneración factorial, lo que conlleva a que el Estado tenga que financiar el consumo de la población mediante la monetización de las divisas provenientes de los ingresos petroleros, la monetización del déficit o el endeudamiento, prevaleciendo la monetización del déficit. Dicho escenario refuerza que el gasto público es la estrategia para lograr el incremento del mercado interno, al poder aplicarse la política de incremento del gasto independiente de la productividad.

La productividad total de los factores, TPF, se asocia fundamentalmente con mejoras tecnológicas, organizativas, nuevas olas de ideas, entre otros. Sin embargo, la economía venezolana muestra un cambio estructural donde la única fuente de crecimiento se

refleja en la variable que mide la porción de la población empleada. Entendiendo de esta manera que un cambio estructural hacia una dinámica virtuosa pasa por impulsar la dotación de capital físico por trabajador y mejorar la productividad total de los factores de producción.

La reprimarización de la economía muestra además la correlación existente entre el PIBrpc y los precios de la cesta de exportación petrolera. Evidenciando así que el crecimiento de la economía se ve afectado por la dependencia de los ingresos petroleros por ser la única fuente para hacer crecer el mercado, dicho patrón de especialización se ha presentado durante estos últimos cuarenta años y permite preguntar cuáles políticas monetarias y cambiarias serán las dominantes para mantener dicha dinámica y es precisamente acá donde resalta el papel del estado en el diseño de las políticas productivas para alcanzar el equilibrio de alto ingreso (sector manufacturero y conocimiento). La respuesta lo constituye el mantenimiento de una política fiscal expansiva y monetaria contractiva con un tipo de cambio apreciado.

BIBLIOGRAFÍA

- Chirinko, R. (1993). Business fixed investment spending: Modeling strategies, empirical results, and policy implications. *Journal of Economic Literature* 31, 1875-1911.
- Collin, S., & Park, W.-A. (1989). *Developing Country Debt and the World Economy*. Chicago: University of Chicago press ISBN: 0-226-73338-6.
- Contreras, J., & Esquivel, R. (2015). Valor Agregado Sectorial y Productividad Total de Factores. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 11-43.
- Contreras, J., & Medina, K. (2018). Dinámica de la estructura productiva venezolana (1950-2012). *Economía*. vol. 39.
- Fuentes Brito, F., & Mendoza Lugo, O. (2007). *Dinámica del pass - through de tipo de cambio en economías pequeñas y abiertas*. Republica Dominicana: Banco Central De La Republica Dominicana. ISBN 13978-9945-443-07-3.
- Gandolfo, G. (2014). *International Trade Theory and Policy*. London: Springer Heidelberg.
- Lavoie, M. (2005). *La Economía Postkeynesiana: Un Antídoto del Pensamiento Único*. España: Icaria editorial. ISBN-13 : 978-8474267853.
- Park, W.-A. (1986). Exchange Rates, Wages and Productivity in Korea. *Korean Economic Review*, Vol. 2 17-34.
- Sharpe, S. A., & Suarez, G. A. (2014). The insensitivity of investment to interest rates: Evidence from a survey of CFOs. *Finance and Economics Discussion Series*. Federal Reserve Board, 42.

ANEXO 1

ESCUELAS REPRESENTATIVAS SOBRE LAS CAUSAS DE LA INFLACIÓN

La identidad contable que relaciona el gasto agregado de una economía con el ingreso es la llamada ecuación cuantitativa del dinero. Si se denota por M a la oferta monetaria, a V la velocidad de circulación del dinero, entonces, se tiene que el gasto agregado viene dado por $M * V$. Por el otro lado, al llamar a los precios P y la producción " Y ", se obtiene que el ingreso agregado se estima como $P * Y$.

Por supuesto que la cantidad que gasta la economía debe ser igual a los ingresos de las ventas, es decir:

$$M * V = P * Y \quad (1)$$

Si aplicamos el operador porcentaje (\wedge) a ambos lados de la identidad (1) se obtiene la siguiente ecuación:

$$\hat{M} + \hat{V} + \hat{M} * \hat{V} = \hat{P} + \hat{Y} + \hat{P} * \hat{Y} \quad (2)$$

Al despejar la tasa de variación de los precios y al denotarla por π se arriba a la siguiente expresión

$$\pi = \frac{\hat{M} + \hat{V} + \hat{M} * \hat{V} - \hat{Y}}{1 + \hat{Y}} \quad (3)$$

A partir de la ecuación (3) se describe la interpretación de las cuatro escuelas principales en relación con las causas de la inflación.

POSICIÓN MONETARISTA

La escuela llamada monetarista supone que la velocidad de circulación del dinero es estable y por lo tanto $\hat{V} = 0$. Sustituyendo en (3) se tiene los determinantes de la inflación de acuerdo con esta escuela:

$$\pi = \frac{\hat{M} - \hat{Y}}{1 + \hat{Y}} \quad (4)$$

La causa de la inflación es, exclusivamente, monetaria. Es decir, cuanto la tasa de creación monetaria es superior a la del crecimiento del producto los precios tienden a crecer. Entonces, la solución de la inflación consiste en hacer tender la tasa de creación del dinero en la economía cercana a la tasa de crecimiento de la economía. Además, si se considera el mediano a largo plazo en el que la economía opera cerca del pleno empleo de los recursos, entonces " Y " no puede crecer, se concluye que todo incremento de precios viene de un incremento de dinero.

POSICIÓN KEYNESIANA

La escuela Keynesiana asume que cuando la economía no puede crecer más, ya sea porque está en pleno empleo de los factores o hay un insumo cuello de botella que impide incrementar la producción, la subida del gasto nominal genera aceleración de

los precios. En este caso se asume que $\hat{Y} = 0$. En otras palabras, si estás lejos del pleno empleo de los recursos, si hay mucho desempleo, se puede incrementar el gasto total de la economía sin que haya inflación. Pero, si está creciendo demasiado el gasto nominal ($M * V$) con una capacidad inelástica de la oferta para atender ese gasto, la rigidez de subir la oferta genera incremento de precios.

Sustituyendo en (3) se obtiene la expresión que contiene las variables que causan la inflación.

$$\pi = \widehat{M * V} = \hat{M} + \hat{V} + \hat{M} * \hat{V} \quad (5)$$

Así, la inflación viene determinada por los componentes del gasto agregado. Es decir, incremento de la oferta monetaria, caída de la demanda de dinero o ambos. Es importante observar que una caída en la tasa de creación monetaria debe responder a una subida de la tasa a la cual crece la demanda de dinero. En efecto, de (5) significa que el gasto nominal permanece constante. O sea, $\widehat{M * V} = 0$. Más aún, si la demanda de dinero crece, la oferta de dinero crece sin impactar los precios, siempre y cuando el gasto nominal sea constante. También, si la demanda de dinero está cayendo, entonces, la oferta de dinero debe caer para mantener los precios estables. Las conclusiones son valederas en una situación de pleno uso de los factores o la presencia de cuello de botella en algún insumo.

POSICIÓN DESDE LAS EXPECTATIVAS RACIONALES

Una de las ideas principales de esta escuela es que la economía siempre está en equilibrio y, por lo tanto, $\hat{Y} = 0$. Si los agentes perciben que se avecina inflación en el futuro, aún con una oferta monetaria estable, tenderán a deshacerse del dinero y, por lo tanto, acelera los precios. Por ejemplo, un déficit fiscal creciente avizora más inflación en el futuro, lo que comienza a sustituir el dinero por otros activos financieros o reales. Es decir, decrece la demanda de dinero. Así, esta escuela considera a la reducción de la demanda de dinero, ante expectativas de pérdida de valor del dinero en el futuro, como la causa de la inflación. En otras palabras, si crece la velocidad de circulación del dinero (declina la demanda de dinero) en una situación en el que la producción no crece con M constante, los precios crecen a la velocidad de circulación del dinero.

Sustituyendo esta hipótesis en (3) se tiene que:

$$\pi = \hat{V} \quad (6)$$

O sea, incremento en la velocidad de circulación del dinero, es decir, caída de su demanda, acelera los precios. Por lo tanto, resolver el problema inflacionario significa dar señales claras a los individuos que la situación futura no deteriora el valor del dinero. Por ejemplo, un déficit fiscal manejable, una coordinación Banco Central y Ministerio de Finanzas, una determinación creíble del Banco Central del control de la inflación, un posicionamiento creíble a rechazar dominancia financiera por parte del

Banco Central para subir la tasa de interés y controlar la inflación (apoyar que el inversionista se posicione en la bolsa y salga de la moneda, V crece).

POSICIÓN DESDE LA ESCUELA DE LOS CHOQUES DE OFERTA NEGATIVOS

La idea es que, frente a choques negativos de oferta, aún con gasto nominal estable, se presenta un potencial generalizado de aumento de precios. En este caso se tiene que: $\widehat{M} * V = 0$. Sustituyendo en (3) se obtiene que:

$$\pi = \frac{-\hat{Y}}{1+\hat{Y}} \quad (7)$$

Es decir, se sigue gastando igual, pero ha pasado algo inesperado en el lado de la oferta de bienes y servicios que hace que un mismo gasto nominal sobre una menor oferta de bienes incremente los precios.

Cada escuela de pensamiento económico resalta su hipótesis. Es muy probable que, en el caso venezolano, todas estas causas estén presentes.

TEORÍA DE LA PUJA DISTRIBUTIVA Y LA INFLACIÓN OLIGOPÓLICA

Esta teoría dice básicamente que el proceso inflacionario es resultado acumulativo de la puja entre empresarios y sindicatos de empleados por obtener una parte del ingreso generado. Es decir que, ante un aumento de los salarios, el empresario (al ver elevado sus costos y disminuido sus beneficios o ingreso) aumentará el precio del bien que vende, pues se supone que tiene cierto control sobre él, para mantener su rentabilidad y descargar el aumento salarial sobre los consumidores. Los trabajadores (al ver elevado el precio de lo que compran y disminuidos sus ingresos) para “recuperar” el poder adquisitivo perdido, pedirán nuevamente un aumento salarial. El proceso se reanudará y el resultado serán precios más altos. ¿Pueden provocar inflación sin un impulso monetario? La respuesta es No.

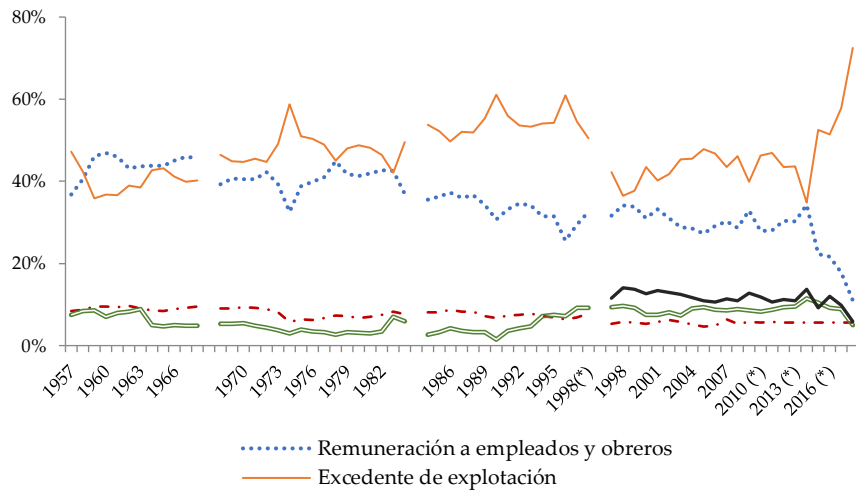
En efecto, si la demanda de dinero no ha cambiado, el mayor nivel de precios hará que la gente necesite más dinero para cubrir su cantidad deseada. La oferta de dinero tampoco se modificó, no hay dinero adicional, por lo tanto, la única manera de obtenerlo es ofrecer más bienes y reducir los gastos. En otras palabras, para incrementar sus tenencias de efectivo la gente deberá: a) trabajar más (producir más bienes, aumentar la oferta) y b) disminuir sus compras (disminuir su demanda).

Este aumento de la oferta de bienes y baja de gasto hará bajar los precios de los bienes de otras industrias haciendo que el nivel de precios baje a su altura previa al aumento salarial. Como las compras disminuyen porque la gente quiere hacerse de más dinero, los negocios verán bajar sus ventas y deberán reducir sus precios. O sea, la política de los sindicatos no puede causar inflación, a menos que sea acompañada por aumento de la cantidad de dinero y crédito. Es decir, un incremento de precios por parte de los empresarios, si la gente no tiene más dinero en el bolsillo, provocaría una baja de ventas (y la consiguiera baja de precios), pero no inflación.

La "Inflación Oligopólica", básicamente dice que los "grupos concentrados" o grandes empresas (oligopólicos o monopólicos) de la economía pueden usar su posición para aumentar sus precios y así generar un proceso inflacionario. El problema es que la empresa puede sostener un precio más alto, pero, en ningún momento mantener una tasa creciente de los precios de manera continua. Mantener los precios creciendo necesita en algún momento del apoyo del gobierno por la vía de la emisión monetaria. Es decir, si la cantidad de dinero no crece el nivel de precios difícilmente subirá continuamente. Si suben los precios un cierto porcentaje por año, ¿De dónde sale el dinero para pagarlos? Se requiere un aumento de la cantidad de circulante.

ANEXO 2

Distribución Factorial del ingreso (Base 57-68-84-97)



Fuente: BCV, Departamento de Cuentas Macroeconómicas. Cálculos propios. (*) estimados

Nota: Los Impuestos son sobre la producción y las importaciones.

**UNA APROXIMACIÓN A CHINA Y SU RELACIÓN
ECONOMICA CON AMÉRICA LATINA EN EL SIGLO XXI**

AN APPROACH CHINA AND LATIN-AMERICAN
THEIR RELATIONSHIP IN THE XXITH CENTURY

CARLOS R. AGELVIS. M*
UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA. CARACAS. VENEZUELA
<http://orcid.org/0000-0002-1865-6441>

Fecha de recepción: 30/04/2023– Fecha de aceptación 15/08/2023
<https://doi.org/10.54642/RVAC.2023.2.1.3>

* Profesor Escuela de Sociología. Universidad Central de Venezuela. Magister en Planificación mención Política Social del CENDES (2012), educador mención ciencias sociales (UCV), sociólogo (UCV). Correo: carlos.agelvis@gmail.com



Resumen

La relación de China con América Latina es de vieja data, ya que, desde los viajes de Zheng He (1422), hubo un intercambio constante entre ambas culturas, sin embargo, es en el siglo XXI donde esta relación se hace más marcada debido a la necesidad del mercado chino de bienes primarios. Es por ello que América Latina ofrece bienes tales como petróleo, aceite de soja y cobre. El trabajo se plantea como objetivo analizar la relación económica que establece China, en el siglo XXI, con el continente latinoamericano. La investigación es de tipo documental, y tiene como conclusión principal que la relación entre China y América Latina debe replantearse, ya que esta última, al ser un simple proveedor de materias primas, y China de bienes manufacturados, provoca una dependencia significativa hacia el mercado chino.

Palabras clave: China, América Latina, bienes primarios, comercio, siglo XXI.

Abstract

China's relationship with Latin America is longstanding, since Zheng He's (1422) travels there has been a constant exchange between both cultures, however it is in the 21st century where this relationship becomes more marked due to the need of the Chinese market for primary goods, which is why Latin America offers goods such as oil, soybean oil and copper. The objective of the work is analyzing the economic relationship that China establishes in the 21st century with the Latin American continent. The research is documentary, and has as a conclusion that the relationship between China and Latin America must be reconsidered, since the continent, being a simple supplier of raw materials and China of manufactured goods, can establish a relationship of dependency with the Chinese market.

Keywords: China, Latin America, commodities, commerce, 21st Century

INTRODUCCIÓN

El rol que juega China en el comercio mundial en el siglo XXI le otorga un papel preponderante dentro de la misma, ya que se ubica entre las primeras economías a nivel global (Tamames, 2008). Por ello, se ha visto un importante auge en las relaciones comerciales que ha establecido el gigante asiático con el continente latinoamericano. En este contexto, el siguiente ensayo representa una aproximación a la importancia de tal relación y la posibilidad –de replantearse una estrategia más ventajosa– de reinsertión para evitar una nueva situación de dependencia de América Latina con este país.

En este sentido, en este trabajo se plantea como objetivo analizar la relación económica que establece China en el siglo XXI con el continente latinoamericano. El trabajo es de tipo documental ya que se consultaron fuentes de tipo secundarias. Se estructura la presentación exponiendo brevemente el rol histórico cumplido por China, con sus aportes a la humanidad, así como su desarrollo histórico, para contextualizar al lector sobre la importancia que siempre ha poseído este país. Posteriormente, su relación con América Latina tanto diplomática como económica, y finalmente se tiene como conclusión, que las relaciones entre los dos continentes deben ser revisadas desde Latinoamérica y evaluar la necesidad de asumir una inserción ventajosa frente a esta potencia económica, para garantizar espacios de mayor igualdad y no establecer una relación de dependencia.

CHINA: UNA POTENCIA EN PROCESO DE CAMBIO

En su libro *el Choque de las Civilizaciones*, Samuel P. Huntington (2011) –con el uso de las palabras de Henry Kissinger– sostuvo que en el siglo XXI seis potencias ocuparán el sistema internacional: EEUU, China, Japón, Rusia y probablemente la India. Sin embargo, ya en 1963 Cardoso y Faletto¹ (2007) reconocían –tempranamente– a China como potencia, quien, para ese momento, se plantó no sólo frente a EEUU sino ante la misma URSS, acabando, según ellos, con el mundo bipolar. Con relación a Moscú, China marcó distancia con respecto a cómo hacer realidad el socialismo en un solo país, sin contar que el gigante asiático se haría pronto de armas nucleares.

No obstante, China tuvo que sufrir muchos altibajos para poder llegar a ocupar el rol que en el siglo XXI está ejerciendo. A continuación, se presenta una breve exposición del desarrollo histórico de China, partiendo de sus aportes a la humanidad, su desarrollo histórico como sociedad, en sus ámbitos: social, cultural, filosófico, político y económico. De esta manera se busca contextualizar las circunstancias que tuvo que afrontar el país para lograr alcanzar la importancia que posee en el siglo XXI.

¹ En el postscriptum de su obra *la Dependencia y Desarrollo en América Latina* hablan del fin de la guerra fría mucho antes de la caída del muro de Berlín.

BREVE HISTORIA DE CHINA Y ALGUNOS APORTES A LA CULTURA OCCIDENTAL

En el siglo XI a. C., China² formaba un vasto imperio que había pasado y superado los múltiples conflictos internos que la habían aquejado, mayormente relacionadas con las hambrunas y las condiciones de los campesinos. Se puede mencionar como ejemplos, la rebelión de los *turbantes amarillos* (Martínez, 2015)³, las inundaciones provocadas por el río Amarillo o las rivalidades entre sus diversas provincias.

Ante esta coyuntura de inestabilidad, se buscó organizar la administración del gobierno chino. Es así como se unifica bajo la figura de los “14 Estados”, de donde surgirá la burocracia de los mandarines, estos sustituirían a los aristócratas de las funciones de gobierno⁴. De igual forma, se organizan los ejércitos con soldados profesionales, así como la divulgación de diversos códigos legales (Dussel, 2007).

Por otra parte, China a nivel cultural, ha realizado importantes aportes a la humanidad, en términos de las más variadas invenciones y técnicas. Se les atribuye a los chinos la invención de: el papel, la imprenta, la pólvora, la porcelana, la seda, la brújula (Tamames, 2008), así como del dinero en forma de papel moneda (Menzies, 2009). También se destacan sus aportes intelectuales de pensadores como Confucio, Sun-Tzu, y las obras como: el Tao-Te-King y el I Ching (Dussel, 2007).

En cuanto a la relación de China y Occidente, este contacto se produce cuando en 1533 navegantes portugueses establecieron una fábrica en Macao, aunque ya existía una relación anteriormente de intercambio comercial con el Imperio Romano (Tamames, 2008, Menzies, 2009). Los viajes de Marco Polo se inscriben en el contacto que Occidente trató de establecer con Oriente⁵. Al navegante veneciano se le asignó la responsabilidad de convertir al emperador de China al cristianismo, ante el creciente avance del islam. Posteriormente se establecieron los jesuitas dentro del territorio chino con este mismo fin (Tamames, 2008).

No obstante, los anteriores esfuerzos y logros no permitieron que China se occidentalizara y experimentara el desarrollo de un sistema capitalista con una burguesía a imagen y semejanza de los países europeos, por lo que no alcanzó para ese entonces, un desarrollo de su sistema político, económico e industrial.

² El nombre de China en lengua *zhangguo* significa el imperio del centro.

³ Si bien fue una rebelión por el acceso a la tierra, sucedida en el año 184, al final de la dinastía Han, tenía un contenido milenarista al proclamar que el nuevo orden sería procedido por un cielo amarillo, por ello asumieron este color como distintivo.

⁴ Estos aristócratas, en su mayoría eran designados por el emperador, cayendo entre sus familiares o favorecidos políticos, al contrario, para ser mandarin se debían presentar diversas pruebas, donde se buscaba calificar su capacidad.

⁵ Los viajes de Marco Polo se reseñan en su *Libro de las Maravillas* donde narra. –medio fantasía, medio realidad–, su experiencia de 26 años de viajes en las distintas regiones del Oriente.

LAS CONDICIONES SOCIALES DE CHINA PREVIAS A SER UNA POTENCIA EN EL SIGLO XXI

El crecimiento demográfico de China es una variable importante, ya que influye en el nivel de pobreza de su población. Así, entre 1750 y 1774 hubo tal crecimiento de la población que hizo prácticamente imposible que la estructura imperial pudiera atender las necesidades de sus súbditos (Houn, 1976). A continuación, se observa, a través de un cuadro, el número de habitantes en China, para tener una idea de lo numerosa de su población.

Cuadro 1. Evolución de la población en China

<i>Año</i>	<i>Número de habitantes en millones</i>
2	59
755	53
1102	44
1290	60
1578	61
1651	50 y 60
1953	580
1978	962,59
1980	987,05
1990	1143,33
2000	1267,43
2004	1299,88

Fuente: elaboración propia a partir de datos proporcionados por Houn, 1976; Bianco, 1967 y Tamames, 2008.

En mayor proporción, la población china se asentaba en el campo, donde existía inequidad en la posesión de la tierra, ya que el total de tierra cultivable se repartía de forma desigual. Así se tiene, que al finalizar la Segunda Guerra Mundial el porcentaje de la tierra cultivable se distribuía de la siguiente manera:

Cuadro 2. Porcentaje de distribución de la tierra cultivable en China en 1945

	Representa % de familias	Poseen
Notables rurales	3	26
Campeños ricos	7	27
Campeños medios	22	27
Campeños pobres	28	22

Fuente: Bianco, 1967, 130.

Se puede observar que el 90% de la población poseía el 49% de la tierra cultivable, mientras el 10% poseía el 53%. Sin contar que los campesinos medios y pobres recibían préstamos del 35% al 40% y el arrendamiento "...oscilaba entre el 50 y el 80% del valor efectivo de las cosechas" (Tamames, 2008, p. 31). Ante este panorama, se presentan constantes revueltas campesinas, como la rebelión de los *turbantes amarillos* (Martínez, 2015) y el cuestionamiento a un sistema político ineficaz para la protección de la población más desposeída.

CHINA Y SU DESARROLLO CULTURAL

En el siglo VIII d. C., China daba muestras de adelanto cultural. Ya poseía la imprenta de manera temprana, mientras que Europa contará con tal invento en el siglo XIV. Ya para el siglo XI aparecieron las tecnologías de impresión móvil, que permitió la circulación de miles de libros (Kennedy, 1998). El papel aparece en China en el siglo II d. C., pasando de ahí a España en el siglo XII y al norte de Europa en el siglo XIII. De igual forma, se sabe que la pólvora es inventada en China en el siglo IX, llegando al continente europeo recién en el siglo XIV (Huntington, 2011).

Debido a sus viajes con fines exploratorios y comerciales, los chinos inventaron la brújula. Es en este contexto que se comienza la construcción de grandes embarcaciones para lograr que la fuerza naval china emprendiera largas expediciones ultramarinas, siendo una de las más famosas, la que llevo a cabo Cheng Ho, entre 1405 y 1433, realizando un número de siete viajes (Kennedy, 1998)⁶. Estos recorridos ultramarinos fueron posibles, ya que recibieron un impulso importante por parte del emperador Zhu Di (Menzies, 2009).

ALGUNOS CONDICIONANTES FILOSÓFICOS QUE INCIDIERON EN EL CIERRE DE CHINA AL MUNDO EXTERIOR

La fragilidad institucional presentada en China, debido a la incapacidad de atender a la mayoría de la población, especialmente la campesina como se ha señalado, conllevó a la reorganización del gobierno, por lo que se constituyó en 14 estados. En este entorno la burocracia es ejercida por los mandarines, modernizando el ejército, al organizarlo como una fuerza profesional.

A nivel de infraestructura⁷, se construyeron canales para la navegación y las murallas que detienen el ataque de las fuerzas nómadas del norte (Dussel, 2007). En este contexto se escribe el *Arte de la Guerra*, atribuida a Sun-Tzu, y surgen las cien

⁶ Paul Kennedy señala que no existen evidencias que los chinos en sus viajes de exploración, recurrieran al saqueo y al asedio como política de "conquista" a diferencia de los portugueses y holandeses en el océano Índico y los españoles en el continente americano.

⁷ La producción de hierro en las últimas décadas del siglo XI al norte de China era de 125.000 toneladas y se usaban con fines militares y gubernamentales, esta producción era mucho mayor que la generada por Inglaterra al comienzo de la Revolución Industrial.

escuelas para proponer soluciones diplomáticas antes que el uso de la guerra en las disputas, todos estos avances se suceden bajo la dinastía Han (202 a.c-220 d. C.).

En este panorama la filosofía de Confucio surge como:

...una política normativa y crítica ante la corrupción y el olvido de las costumbres, contra el separatismo político de los pequeños Estados y la agresividad guerrera de los duques, nobles y los señores feudales, que no respetan ningún "orden" bajo el cielo (*T'ien*) o el Destino (*Tien-ming*) (Dussel, 2007, p. 39).

A la filosofía de Confucio se opuso Moti, originando sectas ascéticas de guerreros que propugnaban una suerte de "federalismo populista" (Dussel, 2007). Surgirá otro pensador que sustentará las ideas de Confucio, es así que se tiene a Mencio, cuyas ideas se usan para justificar la creación del imperio por parte del jerarca Quin (Dussel, 2007). Más adelante se plantea cómo estos pensadores incidieron en el estancamiento de China como potencia.

CHINA: CONTACTO Y CIERRE CON EL RESTO DEL MUNDO

Dada la experiencia marítima, no es irracional suponer que los chinos navegaran por el entonces ignoto Nuevo Mundo, afirma Muñoz Puelles en su introducción al *Diario de a bordo de Cristóbal Colón*, donde se destaca la leyenda de Hwei Shin, afirmando que volvió de una tierra que llamó *Fusang* que se identifica con el actual México (Muñoz Puelles, 1992), ya que según Menzies (2009), el *Fusang* es el maguey, que es un árbol endémico de América del Sur y Central. Es supuestamente Zheng He, quien llega a la hoy conocida América antes que Colón, gracias mayormente al impulso dado por el emperador Zhu Di, a las navegaciones interoceánicas. También Hong Bao y Zhou Man avistarían las costas de la actual Brasil, correspondiéndole a Hong Bao haber navegado antes que Fernando de Magallanes el estrecho que lleva el nombre de este último (Menzies, 2009).

A pesar de la ventaja que representaba la navegación de largas distancias, las mismas cesaron producto de un edicto imperial, que prohibió la construcción de naves para la navegación interoceánica, de esta forma "...China había decidido dar la espalda al mundo" (Kennedy, 1998, p. 33). Con esto el gigante asiático se encerró en sí mismo y planteó un terreno fértil para las intervenciones extranjeras. No obstante, esta medida respondía a un problema interno, como lo era la necesidad de defender las fronteras norteñas, asediadas por los mongoles (Kennedy, 1998). En el año 1206, Genghis Khan nombrado como jefe mongol, encabezó la expansión de sus invasiones de sur y al oeste, sufriendo el gobierno chino de Sung las múltiples ofensivas durante cuarenta años, para caer finalmente en 1279 a manos de Kublai Khan (Ku-cheng, Jung, Sheng-Wu, Kui-wu, Shi-jan, Juan-wen, Ke-fu y Ching-yao, 1972).

Por lo anteriormente reseñado, se descuidó el área marítima y se comenzó a concentrar la actividad bélica y comercial en tierra firme. Aunado a esto, los mandarines veían con malos ojos el comercio y la riqueza, es así que comienzan a abogar por un rescate de los valores pasados, principalmente, los pensamientos de

Confucio. Esto se vio reflejado en el interés que despertó en la clase intelectual china los estudios humanísticos después del siglo XVI, al contrario de los hombres cultos de Europa que optaron por el interés en la investigación científica (Houn, 1976).

LA INTERVENCIÓN EXTRANJERA EN CHINA Y SU REORIENTACIÓN FILOSÓFICA PARA SER MÁS DESARROLLADA

Ante el cierre del intercambio de China con el mercado externo, los productos extranjeros pudieron penetrar y dominar el mercado chino, también potencias extranjeras, como Inglaterra, intervienen en sus asuntos internos de forma violenta a través de las Guerras del Opio, sucedidas, entre los años de 1839 y 1842 y posteriormente, entre 1856 y 1860. La primera acontece en 1839 cuando el gobierno de la provincia de Cantón asume una medida de prohibir la droga, confiscando y destruyendo gran cantidad de mercancía en manos de comerciantes ingleses (Bianco, 1967; Houn, 1975). La segunda acontece en el año de 1856, y se presentan las mismas razones, cuando el gobierno chino decide ejercer control sobre el contrabando ilegal del opio, el cual era comerciado por los ingleses a través de la *East India Company*, provocando la intervención, nuevamente, del imperio inglés (Suppa, 2018).

El opio se convirtió en un problema a nivel interno en China, donde se presentaron dos visiones sobre su legalización o prohibición. Partidario de la legalización fue el ministro del Consejo Privado, Mu Zhang-ha, quien veía en esta acción como una forma a través de la cual, la balanza de pagos del gobierno se pudiera estabilizar a favor del país asiático, debido a la alta demanda del producto. Por otra parte, quien estaba a favor de la prohibición fue Lin Tse-hsü, éste deseaba aplicar una política más de absoluta prohibición tanto del tráfico como del consumo de opio. Finalmente, se impuso la visión prohibicionista de Lin Tse-hsü, designado alto comisario, y quien ejecutaría las medidas de erradicación del opio en China (Suppa, 2018).

Con estas Guerras del Opio, el gobierno británico encontró la excusa para atacar y conquistar a China. Como consecuencia de la derrota de los asiáticos, se firmaron acuerdos leoninos, como el tratado de Nankín en 1842, donde Gran Bretaña se hacía con el poder de cinco puertos mercantes chinos y la posesión de Hong Kong⁸ (Suppa, 2018). Este tipo de acciones generó una virulenta reacción contra los “barbaros” occidentales, cuestionando a su vez las ideas de Confucio.

Surge así, la propuesta de Zhin Zhindng, quien planteaba una reforma a las ideas tradicionales, sin abandonarlas completamente, cuando afirma: “el saber chino como base, el saber occidental como medio” (Bianco, 1967, p. 23). Ante esta iniciativa son enviados al extranjero, en 1872, un grupo de estudiantes acompañados por sus maestros en filosofía confuciana.

⁸ Liberando la isla en 1997, territorio del cual China reclama su soberanía.

Otras reacciones tuvieron connotaciones más violentas contra el orden conservador y la intromisión extranjera. Se tiene entre otras, la insurrección Taiping sucedida entre 1850 y 1864, donde se rechaza la ideología confuciana sustituyéndola en un sincretismo religioso con vestigios de cristianismo. Teniendo en cuenta que “El cristianismo había sido introducido en China por misioneros de países capitalistas para adormecer espiritualmente al pueblo y hacerle aceptar el pillaje del capitalismo; pero Jung Siuchuan lo transformó en un medio para organizar revueltas populares contra la dinastía Ching” (Ku-cheng et al, 1972).

Jung Siuchuan, como se puede observar, usó el cristianismo como instrumento de revolución, generando reformas en los ámbitos políticos, económicos y sociales, proponiendo lo siguiente: la igualdad entre los sexos, una organización agraria de tipo comunal, y la prohibición del opio. Bianco afirma “que los Taiping son, en cierto modo, los precursores de los comunistas...” (Bianco, 1967, p. 21).

La revuelta más famosa, que ha sido incluso llevada al cine, fue el episodio de los *Boxers*⁹. Su principal blanco fueron los misioneros extranjeros y cristianos chinos, así como los diplomáticos occidentales, destacándose el asesinato del ministro de Alemania Von Ketteler (Bianco, 1967). La gran mayoría de los integrantes de este movimiento eran campesinos empobrecidos por malas cosechas, sequías e inundaciones del río Amarillo en el Shondong (Bianco, 1967), este movimiento fue visto como “antiimperialista” y cargado con altas connotaciones xenofóbicas.

Otro hecho destacable fue la revolución de Hushi, sucedida en 1917. La misma consistió en el paso de la lengua escrita (*wenyan*) a la hablada (*baihua*) en la comunicación escrita. En 1920 el Ministerio de Educación introdujo la enseñanza formalmente del *baihua* (Bianco, 1967). Este hecho se puede equiparar, salvando las distancias, al momento en que Descartes decide renunciar al latín como lengua escrita y redactar su obra *El discurso del método* en francés para comunicarse con el ciudadano común.

LA REVOLUCIÓN SOCIALISTA CHINA

China al cerrarse al exterior se vio sumida en un conjunto de acontecimientos que hicieron inestable su situación interna. Ante esta coyuntura, los enfrentamientos con potencias extranjeras¹⁰ derivaron, como en el caso de las reseñadas Guerras del Opio (Rodríguez, 2019), en el sometimiento del gigante asiático a Gran Bretaña, quien mantuvo sumida a China en una situación de subordinación y atraso.

En este contexto, la sociedad china se prepara para cambiar ese orden inequitativo, pero es necesario precisar a los principales actores de la Revolución China. En 1921 se funda el Partido Comunista Chino (PCCh), su principal figura y fundador lo fue Ch'én Tuhsiu, quien, junto con otro grupo de personas, influidas

⁹ El nombre de *Boxers* proviene porque en su mayoría eran practicantes de artes marciales chinas, conocida como *wushu*.

¹⁰ No debe olvidarse la invasión realizada por el Japón imperial a China, realizando múltiples desmanes a la población china.

por el marxismo y la amistad con la URSS deciden abordar la situación de su país a través del enfoque marxista (Houn, 1976). La Comintern dio apoyo al PCCh, y esperaba un desarrollo por etapas de la revolución proletaria, por ello como tarea primordial proponía organizar "...un movimiento revolucionario nacionalista contra el imperialismo extranjero y los elementos feudales internos, especialmente de la clase terrateniente" (Houn, 1976, p. 33), para lograr tal objetivo el PCCh, se alió con el partido nacionalista del Kuomintang, "...para consolidar un gobierno revolucionario que se instaló en Guangdong" (Rodríguez, 2019, p. 54). Para los comunistas esta alianza obedecía a que el Kuomintang no se consideraba un partido de la burguesía, ya que era policlasista, algo así como un tipo de partido populista.

Una vez logrado el objetivo de alcanzar el poder, en la provincia de Wuhan el PCCh se atrevió a aplicar una reforma agraria lo que le trajo una ruptura con el Kuomintang (Houng, 1976). Sumado a lo anterior, existía dentro de este último una mayoría que se oponía al comunismo (Rodríguez, 2019). La separación del PCCh y el Kuomintang conllevó al inevitable enfrentamiento armado, cuyo punto culminante lo constituyó la gran marcha encabezada por Mao Zedong y la derrota de Japón durante la Segunda Guerra Mundial (Houn, 1976). El antinorteamericanismo se desarrolló gracias al apoyo que prestó el gobierno de este país al Kuomintang. La victoria definitiva del PCCh se plasmó cuando el 1 de octubre de 1949 se funda en Pekín (Beijing) la República Popular China (Houn, 1976).

Ya para el año de 1952, el PCCh planificó la implementación del socialismo en un período de entre diez a quince años contados a partir de 1953. Siendo en 1954 que se aprueba la primera Constitución de la República Popular China que sostiene como su principal objetivo "...la realización gradual de la industrialización socialista del país y la ejecución gradual de las transformaciones socialistas en la agricultura, en la industria artesanal y en la industria y comercio capitalistas" (Constitución Nacional de la República Popular China de 1954, 2014, como se citó en Rodríguez, 2019, p. 63).

El PCCh y su principal figura, Mao Zedong se convirtieron en los primeros años de la naciente república, en entes que coparon todos los espacios de la sociedad china. De hecho, sus respectivas doctrinas se convirtieron en un dogma de fe, que sumado a la ideología marxista-leninista, les otorgaba una certeza de ser la verdad absoluta y, por consiguiente, del inevitable triunfo de la revolución (Houn, 1976). Con respecto a la oposición se «...considerada como contrarrevolucionaria e intolerable, sienten una explicable urgencia de transformar o destruir a todas las fuerzas políticas e instituciones sociales que se oponen al alcance de sus metas "sagradas"» (Houn, 1976, p. 87, comillas en el original).

Esta fe ciega se vio reflejada en las políticas del Gran Salto Adelante y la Revolución Cultural llevadas a cabo por el mismísimo Mao, con la metodología china de la construcción del socialismo (Rodríguez, 2019). En el primer caso, se asegura que 45 millones de personas murieron de hambre entre 1958 y 1962 (Dikotter, 2010) y además supuso en un funcionamiento autoritario del PCCH y la

deificación del pensamiento de Mao (Rodríguez, 2019). Con respecto a la Revolución Cultural esta:

...devino un incoherente y desordenado movimiento en el que «todo valía» para destruir el poder burgués, incluyendo la destrucción de templos y monumentos, juicios sumarios contra líderes y funcionarios sospechosos de «intentar la restitución del orden capitalista», todo lo cual generó millones de víctimas (Rodríguez, 2019, p. 65)

Esta Revolución Cultural costó entre 1,5 a 2 millones de vidas (Dikotter, 2016), por ello la muerte de Mao en 1976, supuso un gran alivio, ya que su sucesor buscaría revertir todos los errores cometidos por el gran líder, y buscaría el desarrollo de China como potencia, ese actor sería Deng Xiaoping.

Deng había sido víctima de la Revolución Cultural, por eso trató reorientar el destino de China, a un nuevo rumbo, esto apoyado en las ideas de Chu En-lai, proponiéndose emprender las denominadas cuatro modernizaciones, que se aplicarían a cuatro áreas claves: agricultura, industria, defensa, y ciencia y tecnología (Tamames, 2008; Rodríguez, 2019). Sin embargo, queda aún pendiente una quinta modernización, como lo sería la construcción de un sistema más plural o democrático, cuya demanda fue acallada con la masacre de Tiananmen de 1989¹¹. Esta pospuesta apertura del sistema político responde al principio que sostiene el gobierno, que primero el crecimiento económico, después vendrá la democracia (Tamames, 2008).

Otro tema que se abordará más adelante, está referido a la autonomía de Taiwán, para la cual Deng proclamó el principio “un país dos sistemas”, por lo que se considera a este territorio parte irrenunciable de China (Tamames, 2008; Wasif Khan, 2018; Rodríguez, 2019). De manera progresiva se fue viendo que con Deng Xiaoping en China, se fue asumiendo medidas económicas de tipo capitalista, de hecho, la famosa frase atribuida a Deng, de que no importaba el color del gato con tal que cazara ratones¹², se aplica a que por el hecho de tomar ciertas medidas capitalistas no significaba necesariamente, seguir el camino del capitalismo (Rodríguez, 2019).

Es así que en fechas claves como 1978 a 1984 hubo un proceso de descolectivización de la propiedad agrícola¹³, permitiendo la inversión extranjera, de 1984 al 2000, una reforma industrial y también el acceso a la inversión extranjera. En 1993 China se convertiría en la práctica, en el primer productor mundial de alimentos, combustibles, materiales de construcción, de artículos y artefactos de uso cotidiano. En 2001, China ingresó a la Organización Mundial del Comercio (OMC),

¹¹ Se refiere a la protesta realizada en la mencionada plaza, en el año de 1989 los días 3 y 4 de junio, donde un grupo de ciudadanos chinos, encabezados por estudiantes universitarios, reclamaban una mayor democratización del sistema político, como respuesta el gobierno envió un grupo tanques para reprimir a los manifestantes, se desconoce el número exacto de muertes, pero Amnistía Internacional calcula que fueron miles.

¹² La frase en cuestión fue dicha presuntamente en 1962 y se refería a que no importa si el gato es negro o amarillo (después lo cambiaría a blanco) en tanto capturara ratones.

¹³ Esta consistió, en la eliminación de las comunas agrícolas, y la privatización de las tierras a iniciativas particulares.

de 2002 al 2012 se levantó el control de precios y las políticas proteccionistas (Rodríguez, 2019). Como se puede ver, China a partir de Deng Xiaoping transitó de un sistema socialista centralizado en el culto a la personalidad de Mao, a un tipo de sistema capitalista autoritario.

CHINA Y TAIWÁN: ENTRE ENCUENTROS Y DESENCUENTROS

Taiwán es una isla ubicada entre las Filipinas y Japón, explorada por China en el año de 232 a. C. En 1863 la dinastía Qing comienza a administrarla, dándole estatus de provincia en 1683, no obstante, en 1895, el emperador Qing cede su dominio a Japón (Morris, 2004). En vísperas de la Segunda Guerra Mundial, Japón, gobernado por extremistas militares, no se conforma con la posesión de la isla de Taiwán, sino que procede a invadir China en 1937 (Morris, 2004).

Finalizada la Segunda Guerra Mundial en 1945, derrotado Japón por los aliados, debe abandonar China (Morris, 2004). No obstante, la situación dentro del país era de caos, debido al enfrentamiento que se sucede entre los miembros del PCCh y del Kuomintang. Estos últimos con su líder histórico, Chang Kai-shek, se refugiaron en la isla de Taiwán en 1949 (Pardo, 2022). Desde entonces, las Naciones Unidas reconocieron a Taiwán como representante de la República de China en 1971. EEUU desde la fundación de la República Popular China, siempre se había opuesto a la existencia de esta (Tamames, 2008), reconociendo a Taiwán como país en 1979, y dando apoyo económico y militar al Kuomintang. Ello dentro del contexto de la Guerra Fría, se hacía con la finalidad de socavar a un país que tenía un sistema comunista.

China continental, reclama su soberanía sobre Taiwán, de hecho, el eslogan *una China dos sistemas*, da a entender que existen relaciones armoniosas entre ambos, sin embargo, bajo la presidencia de Xi Jing Ping y ante los reclamos de democratizar el sistema político en la isla, se plantea que, a largo plazo, Taiwán sea anexada por la fuerza (Evans, 2023). De hecho, China ha logrado que muchos países del mundo dejen de reconocer a Taiwán como representante de China y establezcan relaciones diplomáticas con China continental como único y legítimo representante.

AMÉRICA LATINA Y CHINA: ESPACIO DE POSIBILIDADES

La relación de América Latina con China no es nada nueva, si se acepta la teoría que fue el marino Zheng He quien llegó 70 años antes que Colón a América (1422). En 1560 se establece la ruta de la seda entre China y Acapulco, poniéndose fin a ésta en 1815, acabándose con ello el intercambio comercial.

Sin embargo, a mitad del siglo XIX ingresaron a América Latina muchos trabajadores chinos. Estos fueron expulsados durante la crisis de la dinastía Qing,

siendo mayormente mano de obra esclava que sustituían a los africanos¹⁴ (Cesarin, 2006; Rodríguez, 2006), por consiguiente:

Entre 1870 y principios del siglo XX, el gobierno chino estableció relaciones diplomáticas con Perú, Brasil, México, Cuba y Panamá, con el objetivo de contribuir a la protección de los derechos de los trabajadores chinos en estos países y promover el comercio. (Shixue, 2006, p. 64)

Pero sería a través la Asociación de Amistad del Pueblo Chino con los Países Extranjeros (AAPCPE), creada en mayo de 1954 con el nombre de Asociación de Intercambios Culturales del Pueblo Chino, que se inicia formalmente un intercambio con América Latina (Shixue, 2006, p. 63):

Se estima que alrededor de 1.200 personas de 19 países Latinoamericanos visitaron China en la década de 1950, entre ellos personajes importantes como Salvador Allende, quien luego sería presidente de Chile; José Venturelli, pintor chileno; Pablo Neruda, poeta de la misma nacionalidad; Lázaro Cárdenas del Río, ex-presidente de México, y Jacobo Arbenz Guzmán, ex-presidente de Guatemala.

Estableciéndose en marzo de 1960, la Asociación de Amistad entre China y América Latina (Aacal), siendo Cuba uno de los primeros países que toma la decisión de romper relaciones con Taiwán y establecer relaciones diplomáticas con China. La AACAL se enfoca mayormente en el intercambio cultural con todos los países de América Latina, incluso con aquellos que mantienen relaciones con Taiwán (Shixue, 2006).

La influencia de EEUU limitó las relaciones de China con varios países de América Latina, debido a sus temores de proteger su zona de influencia del comunismo, dándoles prioridad a Taiwán como representante de China y con quien los diversos países de América Latina tenían relaciones diplomáticas. Sin embargo, esta situación tensa se fue relajando, cuando en la década de los 70 del siglo XX, el presidente Richard Nixon estableció una política de acercamiento con China. Como consecuencia de esto, entre 1971 y 1980, 12 países de América Latina establecieron relaciones con el país asiático.

El Partido Comunista Chino estableció de igual forma, relaciones con sus pares latinoamericanos. En julio de 1953 el Partido Comunista de Brasil es uno de los primeros que envía una delegación a China, posteriormente en 1960, ya eran 22 los partidos comunistas latinoamericanos que establecieron relaciones de trabajo con sus camaradas chinos. Estas relaciones se vieron afectadas por el enfrentamiento entre China y la Unión Soviética (este último con una importante influencia en los PC de América Latina) y por la Revolución Cultural (Shixue, 2006). Esta situación se

¹⁴ Los chinos que arribaron a América Latina provenían mayoritariamente de la provincia de Guangdong (Cantón), constituida por nueve regiones: Dyungshan, Shundeh, Nanjai, Hsinjue, Camping, Jaoshan, T'aishan, Enping y Dyihdy. Estos trajeron entre sus principales aportes culturales su gastronomía en los denominados restaurantes chinos.

revierte cuando el PCCh no sólo establece relaciones nuevamente con sus pares sino con otros partidos y movimientos de diversos signos políticos.

La aproximación de China hacia América Latina se trató de afianzar con su solicitud de ingreso como miembro del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), petición denegada por EEUU y Japón¹⁵. En el plano intelectual el interés de China por América Latina nace:

...poco después de la Revolución Cubana. El Instituto de Estudios Latinoamericanos (IEL), el único dedicado a esta región, fue creado en 1961. Y si bien no existía hasta entonces una producción académica genuina sobre el tema, muchos artículos periodísticos publicados en el *Diario del Pueblo* contribuyeron a que la sociedad china tuviera noticias de lo que sucedía en América Latina (Shixue, 2006, p. 72).

A raíz de la Revolución Cultural este centro de estudios fue clausurado, reabriéndose de manera tardía en la década de los 80 del siglo XX, ante el creciente interés por los asuntos latinoamericanos. Es a finales de los 90, la década donde hay un mayor intercambio entre China y América Latina. En los albores del siglo XXI, la presencia China en el continente americano se ha hecho más marcada generando incomodidad en el gobierno de EEUU.

En pleno siglo XXI, después de los hechos del 11 de septiembre de 2001, las relaciones con América Latina se hacen más estrechas. El petróleo venezolano le ofreció una fuente distinta de adquisición de combustible fósil que le proveía tradicionalmente Arabia Saudita, lo que por supuesto, generó relaciones tensas con EEUU, ya que, el gobierno de Chávez era considerado un Estado forajido (Pérez Le-fort, 2006; Cesarin, 2006; Tamames, 2008). Esto hace que China, en su política externa, busque romper con la hegemonía de EEUU principalmente. Aunque ya habían tenido su primera confrontación sobre el tema, durante la guerra de Corea (1950-1953) y posteriormente la guerra de Vietnam (1964-1975) (Pérez Le-fort, 2006; Tamames, 2008).

El acercamiento de China hacia América Latina, parte del principio de que ella y los países latinoamericanos pertenecen al denominado tercer mundo (Shixue, 2006). Esto se aprecia de manera marcada, cuando los diversos países de América Latina influidos por gobiernos de izquierda en el siglo XXI, buscaron relacionarse no solo diplomáticamente, sino económicamente con China, dándoles la espalda a Taiwán (Evans, 2023), ello porque el país asiático en este siglo, se ubica entre las primeras economías del mundo (Tamames, 2006).

Aunque ya China desde la década de los 60 había establecido relaciones con América Latina, sus acciones más contundentes, para consolidar su presencia, se evidencian en la década de los 90:

...participó del Grupo de Río en 1990, fue admitida como observadora en la Asociación Latinoamericana de Integración en 1994, integra el Banco del

¹⁵ Sin embargo, en el 2008, China se unió al BID, para destinar 350 millones de dólares para proyectos del sector público y privado a ser ejecutados en América Latina.

Desarrollo del Caribe y se ha postulado oficialmente al Banco Interamericano de Desarrollo, además de desarrollar instancias de diálogo con organismos de integración regional como el Mercosur (Pérez Le-fort, 2006, p. 97).

China en un primer momento, realizó préstamos a los países latinoamericanos. Estos se comenzaron a invertir en infraestructura a partir del año 2004, se destinaron 231 millones de dólares, alcanzando su máximo pico en el año 2010 con 37.000 millones de dólares (Gransow, 2015). Donde más se han concentrado las inversiones de China en América Latina han sido principalmente, en sectores primarios como, petróleo (Venezuela), minería (Perú), textiles (México) minería de hierro y acero (Brasil) (Pérez Le-fort, 2006).

Desde el 2010 ha tenido una inversión en promedio de 10 millones de dólares y muchas compañías chinas se han establecido en América como: Huawei Corporation (telecomunicaciones), State Grid (energía eléctrica), Chery (automóviles) y Chinalco (minería) (Chen y Pérez, 2014). Entonces, China debe ser tenida en cuenta:

En su calidad de segunda economía más grande del mundo y de primer exportador –que se mantiene por tres décadas y media, con una tasa anual de crecimiento de 10%–, China es considerada un actor económico vital en la economía latinoamericana. En la actualidad, se considera a la nación asiática como el segundo mayor socio comercial y el tercer mayor inversor en toda América Latina (Zhimin, 2015, p.p. 45-46).

CHINA EN EL SIGLO XXI

Una de las principales críticas al sistema político chino, es su falta de libertades civiles, lo cual sería abordado en la denominada quinta modernización: apertura del sistema político, pero aún pendiente. Sí bien hubo un primer momento de revisión del sistema político chino, con la política de las Cien Flores en 1957, en donde se cuestionó la excesiva planificación centralizada, los errores en la localización industrial, el burocratismo, derroche de recursos entre otros, estas no fueron bien recibidas en el PCCh, acusando al movimiento de las Mil Flores de ser de carácter economicista, generando a partir de entonces, la separación ideológica con la URSS (Tamames, 2008).

En el ámbito académico, se ha abordado este tema, del cuestionamiento al sistema y la posibilidad de su apertura. Aunque el partido comunista aún ejerce una importante influencia en la vida política y económica, existe una suerte de *patchwork* teórico, enunciado por el profesor de filosofía política Liu Dong (Frenkiel, 2013), donde se discute de manera un poco más abierta, las ideas más allá del canon comunista, y se busca extraer de las diversas corrientes de pensamiento, los elementos teóricos más útiles. Se comienza con una crítica a la Revolución Cultural¹⁶ china, porque esta generó una fe ciega en un solo punto de vista teórico, ya que:

¹⁶La revolución Cultural fue impulsada por Mao Zedong en 1966, usando al movimiento estudiantil como vanguardia en la lucha contra sus enemigos políticos, siendo su epicentro la Universidad de Pekín. Ello provocó que, en las universidades, su cuerpo de profesores, tuvieran que hacer actos de fe y lealtad

...significó un proceso violento de interrupción del esquema intelectual y académico en China, caso en el cual su educación superior es apenas en la última década y más rápidamente en los tres últimos años que se incorpora a un proceso acelerado de modernización, vía la aceptación y adopción del modelo occidental de educación superior contemporánea... (Albornoz, 2000, p. 244)

Se transita, a partir de entonces, a un proceso de apertura en el debate, lo que ha significado que las élites se han encontrado la siguiente situación "...coinciden en reconocer y condenar la existencia de una creciente desigualdad, los fenómenos de corrupción, el aumento del desempleo y el problema de la inflación" (Frenkiel, 2013, p. 91). Surgen los enfoques entre liberales que promueven la no intervención del Estado en la economía y una nueva izquierda que considera que el mercado empeora la situación¹⁷.

En esta coyuntura, el nombramiento de Xi Jinping generó expectativas sobre la reorientación política económica de China, ya que independientemente de las posturas reseñadas, Xi Jinping nacido después de la revolución de 1949 (Rodríguez, 2019), enfrenta el reto de combinar crecimiento económico con estabilidad política (Rodríguez, 2019).

La sociedad china afronta problemas diversos que van desde la corrupción (Wasif Khan, 2018) hasta la contaminación ambiental, ello podría incluso traducirse en una revolución violenta, por lo tanto, no es irrazonable que el sistema político sea sujeto a una reforma que permita mayor participación de los ciudadanos chinos. Además, China tiene muchos asuntos pendientes, ya que según la OIT (s. f.), entre los convenios y protocolos actualizados y no ratificados por China que totalizan sesenta, se encuentran: Sobre la inspección en el trabajo 1947 (núm. 81) y trabajo agrícola 1969 (núm. 129), trabajo forzoso 1930 (núm. 29) y sobre la libertad sindical, derecho de sindicalización 1948 (núm. 87), por mencionar algunos referidos a la población trabajadora. De igual forma, queda pendiente el tema de los DDHH y el acceso a internet, ya que el mismo es controlado por el PCCh, así como el asunto del medio ambiente (Tamames, 2008).

Por último, la apertura del sistema político chino, es una necesidad sentida, ya que el mal manejo del virus COVID-19¹⁸, provocó una pandemia de alcance global, que perjudicó al mundo entero. Es de recordar que ese virus surgió en la provincia de Wuhan, ciudad de Hubei China a finales de diciembre de 2019 (OPS, 2021; Mojica

principalmente a Mao y después al Partido. Esto produjo un efecto devastador en los principios académicos en China. La eliminación de pruebas internas, la prioridad en el ingreso de los hijos de obreros y campesinos, sumado a eso la presencia del pensamiento del líder Mao, provocó que muchos profesores y estudiantes fueran reeducados para suprimir cualquier idea burguesa que los había corrompido.

¹⁷En la siguiente cita se aclara un poco más el cariz de esta discusión: La nueva izquierda, considera que la sociedad china ya es capitalista: por consiguiente, los problemas sociales no se le pueden atribuir más al socialismo. En cambio, para los liberales, esta posición de la nueva izquierda, es demasiado teórica y creen que tal distorsión, posibilita que en China se apliquen nuevas concepciones marxistas relacionadas con el capitalismo globalizado.

¹⁸ El nombre 2019-nCoV proviene del inglés y significa 2019- novel coronavirus, el 2019 es por la fecha en que fue diagnosticado el virus.

y Morales, 2020). Era una neumonía atípica identificada como SARS-CoV-2, la cual se presume tiene un origen zoonótico, cuyo vector sería presumiblemente el murciélago (Mojica y Morales, 2020). Se comenzó a alertar sobre el rápido contagio de este virus, sin embargo, el gobierno chino hizo caso omiso sobre la propagación de esta enfermedad e incluso procedió a reprimir a quienes alertaron sobre esta situación, lo que conllevó a lo OMS a declarar el COVID-19, como pandemia mundial:

El 30 de enero del 2020, el Director General de la OMS declaró que el brote de COVID-19 era una emergencia de salud pública de importancia internacional (ESPII) de conformidad con el Reglamento Sanitario Internacional (2005). El primer caso en la Región de las Américas se confirmó en Estados Unidos el 20 de enero del 2020, seguido de Brasil el 26 de febrero del 2020. Desde entonces, la COVID-19 se ha propagado a **los 56 países y territorios de la Región de las Américas** (OPS, 2021, p. 1 negritas en el original).

China trató de desconocer su responsabilidad en la pandemia, pero la forma en que el gobierno manejó el tema, es el resultado de su poca transparencia, informes caóticos, falsas estadísticas y diagnósticos deficientes (Aranda, 2020). Por lo anterior se le demandó al gobierno chino la necesidad de gestionar estos asuntos con mayor apertura, por lo que surge la necesidad de asumir la tan anhelada modernización democrática.

LOS DESAFÍOS POR ENFRENTAR ENTRE CHINA Y AMÉRICA LATINA

Entre los principales desafíos que enfrentan los dos continentes están la distancia geográfica, debido a que existen pocas rutas de transporte directo entre China y la mayoría de los países de América Latina. La barrera idiomática constituye otro obstáculo, al parecer insalvable debido a la dificultad para ambos continentes de establecer comunicación, aunado a lo anterior el desconocimiento de sus respectivas culturas dificulta aún más la integración. De hecho, existe una percepción prejuiciada sobre la calidad de los productos provenientes de China, aunque muchos de estos juicios no se basan en una experiencia inmediata (Armony y Velásquez, 2015).

Las oportunidades que representa el mercado latinoamericano como proveedor de materias primas a China, es un aspecto trascendente (Sevares, 2011). El problema radica en que los intercambios entre ambas regiones son inequitativos, ya que "...mientras que China es un mercado de capital importancia para la región, la participación del mercado latinoamericano en las exportaciones chinas es relativamente menor" (Sevares, 2011, p. 36). Además, la mayor inversión de China, se concentra en sectores con recursos naturales y de infraestructura vinculada al comercio exterior (Sevares, 2011), sin contar las consabidas políticas "desleales" llevadas a cabo por China, las cuales le han reportado cerca del 60% de las quejas anti-dumping por parte de los países latinoamericanos (Sevares, 2011).

Por ejemplo, México perdió sectores maquiladores que emigraron a China por los bajos salarios que ahí se pagan. También ésta protege su mercado, por lo que

interpuso medidas restrictivas contra los productos oleaginosos de Argentina, teniendo en cuenta que para el 2007 Argentina proveía de aceite crudo de soja a China, representando el 80% de importación de ese producto (Sevares, 2011). En este sentido, los países de América Latina deben observar con cuidado la forma de asociarse con China, de manera tal, que también les resulte beneficioso.

CONCLUSIÓN

China transitó por períodos de avances y retrocesos para lograr su desarrollo económico, lo que le permitió ubicarse entre los países más importantes en el mundo. En este contexto se destacan los vínculos entre este país y el continente latinoamericano, estableciéndose las relaciones diplomáticas a mediados del siglo XX, siendo en el siglo XXI donde se estrecharon aún más, privilegiándose el campo económico comercial.

Aquí es necesario tener en cuenta las ventajas y desventajas que presenta para ambos actores, por lo que es necesario buscar un juego suma positivo (ganar-ganar), porque es bien sabido que América Latina, en una mayor proporción, es un mercado atractivo por ofrecer bienes de tipo primario como petróleo y minería, en cambio China ofrece inversiones en infraestructura, bienes industriales y de servicios.

Ello podría generar un intercambio desigual, como observó en su momento Raúl Prebisch, cuando elaboró su teoría del centro y la periferia. Señaló que los intercambios de bienes primarios producidos por los países de América Latina y los bienes manufacturados provenientes de los países industrializados, eran desiguales, porque el precio de los primeros experimentaba bajas y hasta caídas con respecto a los segundos, por lo que se generaba una situación de dependencia con respecto a los países periféricos hacia los países del centro (Prebisch, 2008).

En este sentido el juego podría ser de suma cero, donde evidentemente América Latina perdería con China. Por ello es necesario que se haga una revisión de las oportunidades que significaría para el continente latinoamericano, asociarse con un país que, indudablemente, constituye una de las economías más atractivas del siglo XXI. Por tanto, se debe buscar su inserción ventajosa en el mercado asiático, aplicando así, el proverbio chino que sostiene, que, *antes de decidir una cosa, debe pensarse siete veces*.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albornoz, O. (2000). *Cuba y China, son dos opciones académicas para Venezuela?: un ejercicio de educación superior comparada internacional*. Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales-UCV.
- Amnistía Internacional. (2023). *La violenta masacre de la plaza de Tiananmen, la mancha imborrable de China*. Recuperado de <https://www.es.amnesty.org/en-que-estamos/blog/historia/articulo/la-violenta-masacre-de-la-plaza-de-tiananmen-la-mancha-imborrable-de-china/>.

- Aranda, R. (2020). *Un informe revela los errores de China al inicio de la pandemia*. Recuperado de https://as.com/diarios/2020/12/01/actualidad/1606815882_466562.html
- Armony, A y Velásquez, N. (2015). Percepciones antichinas en las comunidades virtuales latinoamericanas. *Nueva Sociedad*, 259, 129-142.
- Bianco, L. (1967). *Los orígenes de la revolución China, 1915-1949*. Caracas: Tiempo Nuevo.
- Cardoso, F.H y Faletto, E. (2007). *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*. Argentina: Siglo veintiuno editores.
- Cesarin, S. (2006). La relación sino-latinoamericana, entre la práctica política y la investigación académica. *Nueva Sociedad*, 203, 48-61. Recuperado de <https://nuso.org/articulo/la-relacion-sino-latinoamericana-entre-la-practica-politica-y-la-investigacion-academica/>
- Cevares, J. (2011). El ascenso de China: oportunidades y retos para América Latina. *Nueva Sociedad*, 234, 35-49. Recuperado de <https://nuso.org/articulo/el-ascenso-de-china-oportunidades-y-retos-para-america-latina/>
- Chen, T y Pérez, M. (2014). *Chinese foreign direct investment in Latin America and the Caribbean*. Santiago de Chile: United Nations ECLAC.
- Dikotter, F. (2010). *Mao's Great Famine, The History of China Most Devastating Catastrophe 1958-1962*. New York: Walker & Company.
- Dikotter, F. (2016). *The Cultural Revolution. A People's History 1962-1976*. London: Bloomsbury Press.
- Dussel, E. (2007). *Política de la liberación. Historia mundial y crítica*. Madrid: Trotta.
- Evans, R. (2023). El Papel Estratégico de América Latina en un Conflicto Global por Taiwán. *Seguridad y poder terrestre*, 2(1), 91-111. doi:10.56221/spt.v2i1.21.
- Gransow, B. (2015). Inversiones chinas en infraestructura: ¿una situación en la que todos ganan? *Nueva Sociedad*, 259, 93-105.
- Houn, F. (1976). *Breve historia del comunismo chino*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Huntington, S. (2011). *El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial*. Buenos Aires: Paidós.
- Kennedy, P. (1998). *Auge y caída de las grandes potencias*. España: Plaza y Janes Editores.
- Ku-cheng, C.; Jung, C.; Sheng-wu, Y.; Kui-wu, L.; Shi-jan, W.; Juan-wen, T.; Ke-fu, Cy Ching-yao, W. (1972). *Breve historia de la China contemporánea*. Buenos Aires: Cuadernos Anagrama.
- Martínez, R. (2015). La rebelión de los turbantes amarillos. Una nueva propuesta de análisis. *Red de Estudios Superiores Asia-Pacífico (RESAP)*, 43-60. Recuperado de

- https://www.academia.edu/11996622/La_rebeli%C3%B3n_de_los_Turbantes_Amarillos_Una_nueva_propuesta_de_an%C3%A1lisis.
- Menzies, G. (2009). *1421 el año en que China descubrió el mundo*. Colombia: De Bolsillo.
- Mojica, R y Morales, M. (2020). Pandemia COVID-19, la nueva emergencia sanitaria de preocupación internacional: una revisión. *Medicina de Familia. SEMERGEN*, 1-30. doi:10.1016/j.semerg.2020.05.010
- Morris, A. (2004). *Taiwan's History. An Introduction*. Recuperado de https://digitalcommons.calpoly.edu/hist_fac/11/.
- Muñoz Puéllez, V. (1992). Introducción. En C. Colón, *Diario de a bordo*, 5-31. Colombia: Rei Andes Ltda.
- Organización Internacional del Trabajo. (s.f.). *Convenios y protocolos actualizados no ratificados por China*. Recuperado de https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:11210:0::NO::P11210_COUNTRY_ID:103404
- Organización Panamericana de la Salud. (2021). *Respuesta de la OPS/OMS. 11 de enero del 2021. Informe n.o 40*. Recuperado de <https://www.paho.org/es/documentos/covid-19-respuesta-opsoms-reporte-40-11-enero-2021>
- Pardo, J. (2022). Taiwán, la mecha que podría prender una gran guerra (reedición). *Documento de Análisis*, 1-22.
- Pérez Le-fort, M. (2006). China y América: estrategias bajo una hegemonía transitoria. *Nueva Sociedad*, 203, 89-101. Recuperado de <https://nuso.org/articulo/china-y-america-latina-estrategias-bajo-una-hegemonia-transitoria/>
- Polo, M. (1993). *Libro de las maravillas*. Colombia: Reis Andes Ltda.
- Prebisch, R. (2008). Hacia una teoría de la transformación. *Revista de la CEPAL*, 96, 27-71.
- Rodríguez, H. (2006). La pasión por el «chifa». *Nueva Sociedad*, 203, 79-88.
- Rodríguez, S. (2019). *China en el siglo XXI*. Caracas: Monte Ávila Editores.
- Shixue, J. (2006). Una mirada china a las relaciones con América Latina. *Nueva Sociedad*, 203, 62-78. Recuperado de <https://nuso.org/articulo/una-mirada-china-a-las-relaciones-con-america-latina/>
- Socorro, M. (2020). #Una Foto un contexto. *Una delegación venezolana en China*. PRODAVINCI. Recuperado de <https://prodavinci.com/una-delegacion-venezolana-en-china/>
- Suppa, J. (2018). *La prohibición. Un siglo de guerra a las drogas. De las restricciones al cultivo del opio, la coca y el cannabis a la intervención de EEUU en América Latina*. Buenos Aires: Penguin Random House Grupo Editorial.

- Tamames, R. (2008). *El siglo de China. De Mao a primera potencia mundial. Pekín 2008: la eclosión olímpica*. Barcelona: Planeta.
- Wasif Khan, S. (2018). *Haunted by Chaos. China's Grand Strategy From Mao Zedong to Xi Jinping*. Cambridge: Harvard University Press.
- Zhimin, Y. (2015). Los actores del desembarco chino en América Latina. *Nueva Sociedad*, 259, 45-54. Recuperado de <https://nuso.org/articulo/los-actores-del-desembarco-chino-en-america-latina/>

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2023 Vol. XXIX, No. 2 (jul - dic), pp.111-144
ISSN 1315-3617 – E-ISSN 2665-010X
<https://doi.org/10.54642/RVAC>

**POLÍTICAS Y PROGRAMAS DE VIVIENDA. UNA MIRADA
RETROSPECTIVA A LA GRAN MISIÓN VIVIENDA VENEZUELA
(2011-2023) (PRIMERA PARTE)**

HOUSING POLICIES AND PROGRAMMES. A RETROSPECTIVE
APPROACH TO THE *GREAT MISSION HOUSING VENEZUELA*
(2011-2023) (PART ONE)

XAVIER VALENTE*
UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA. CARACAS. VENEZUELA
<https://orcid.org/0000-0002-9616-5920>

Fecha de recepción: 16/02/2023– Fecha de aceptación 15/08/ 2023
<https://doi.org/10.54642/RVAC.2023.2.1.4>

* Sociólogo (UCV). Magister Scientiarum en Planificación del Desarrollo, Mención Política Social (UCV). Especialista en Gobierno y Política Pública (UCV). Diploma de Estudios Avanzados en Análisis Demográfico para el Desarrollo (UCAB). Profesor-Investigador del Departamento de Análisis Económico, Político y de la Planificación de la Escuela de Sociología de la Universidad Central de Venezuela. Correo electrónico: xaviervalente@gmail.com.



Este artículo y sus anexos se distribuyen por la revista venezolana de Análisis de Coyuntura, bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual

Resumen

Este artículo, que se publica en dos partes, tiene como propósito describir las principales características del proceso de diseño e implementación de la *Gran Misión Vivienda Venezuela* (GMVV) como uno de los programas sociales de mayor relevancia de los últimos años en materia de vivienda y hábitat en el país. En casi un siglo desde el inicio de la intervención estatal en el sector, este programa se ha planteado las más ambiciosas metas de construcción y ha contado con el mayor volumen de recursos financieros asignados a una acción gubernamental de esta naturaleza. A través de un análisis retrospectivo, en esta primera parte, se reconstruye el contexto en el que surge la GMVV y el marco legal, programático e institucional que la sustenta. En una segunda parte se abordan directamente algunos de los resultados más relevantes del programa tras 12 años de ejecución, así como las oportunidades y riesgos que representa para la garantía del derecho a la vivienda adecuada en la Venezuela actual.

Palabras clave: política social, programas sociales, vivienda adecuada, vivienda y hábitat, Gran Misión Vivienda Venezuela, Venezuela.

Abstract

This article, which is published in two parts, aims to describe the main characteristics of the design and implementation process of the *Great Mission Housing Venezuela* (GMHV) as one of the most relevant social programs in recent years in the country, in terms of housing and habitat. In almost a century since the beginning of state intervention in the sector, this program has set the most ambitious construction goals and has had the largest volume of financial resources allocated to this kind of government action. Through a retrospective analysis, in this first part, the context in which the GMHV emerges and the legal, programmatic, and institutional framework that sustains it are reconstructed. A second part directly addresses some of the most relevant results of the program after 12 years of execution, as well as the opportunities and risks it represents for the guarantee of the right to adequate housing in Venezuela today.

Keywords: social policy, social programs, adequate housing, housing and habitat, Great Mission Housing Venezuela, Venezuela.

JEL: P25, R21, R31

INTRODUCCIÓN

La vivienda adecuada es un derecho humano, tal como lo establece la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV) (RBV, 1999: art. 82) en los términos siguientes:

Toda persona tiene derecho a una vivienda adecuada, segura, cómoda, higiénica, con servicios básicos esenciales que incluyan un hábitat que humanice las relaciones familiares, vecinales y comunitarias. La satisfacción progresiva de este derecho es obligación compartida entre los ciudadanos y ciudadanas y el Estado en todos sus ámbitos.

No obstante, un ordenamiento jurídico favorable a la realización de los derechos humanos (DDHH) y en específico, del derecho a la vivienda adecuada, no garantiza por sí mismo que las obligaciones asumidas por el Estado sean cumplidas desde la institucionalidad pública (Valente, 2020). De allí la importancia de analizar el diseño e implementación de programas sociales orientados a coadyuvar en el cumplimiento de las obligaciones estatales en materia de DDHH (Valente y Giménez, 2018).

En 95 años de historia (desde la fundación del Banco Obrero en 1928), han sido diversas las políticas y programas que ha implementado el Estado venezolano con la finalidad de cumplir con sus obligaciones en materia de vivienda. El camino ha sido largo, escabroso, con obstáculos de distinta naturaleza, registrando importantes avances y logros, pero también infortunados desaciertos y errores. Se ha transcurrido desde un extremo al otro, de políticas de erradicación de barrios urbanos y la construcción de viviendas completas, propias de la dictadura militar, hasta la política de viviendas promovidas desde el Estado mediante mecanismos de crédito hipotecario, pasando por experiencias de desarrollo de viviendas progresivas (Valente, 2019).

A pesar de los esfuerzos, la producción de viviendas en el mercado formal (sector público y privado) fue insuficiente para cubrir la demanda. En el caso de los grupos poblacionales de menores ingresos, muchos de ellos migrantes provenientes de las zonas rurales del interior del país, quienes estaban excluidos de los mecanismos de ahorro y crédito, se decantaron por su única opción: el autoconstrucción en zonas periféricas de las principales ciudades del país. En consecuencia, se fueron conformando asentamientos informales o barrios urbanos como espacios que, en la actualidad, se estima, concentran a más de la mitad de la población. Cabe destacar que el primer reconocimiento de la existencia de estos asentamientos (en tanto parte integrante de la ciudad), y de sus habitantes, solo fue posible tras la promulgación de la *Ley Orgánica de Ordenación Urbanística* (RV, 1987).

En el siglo XXI, los resultados concretos de los programas sociales implementados por el gobierno de Hugo Chávez en el periodo 1999-2010 no lograron disminuir el déficit habitacional. Se observa que “la demanda de viviendas adecuadas por parte de la población ha superado permanentemente la capacidad [del Estado] para ofrecer soluciones en términos cantidad y calidad, manteniéndose unas condiciones de hábitat

deficientes...” (Provea, 2005). Reafirmando esa situación, Lovera (2013a: 6) sostiene que “la producción de viviendas estaba para el 2010 por debajo de la tasa de viviendas por 100.000 habitantes de las décadas anteriores sin cubrir ni siquiera la demanda de nuevos hogares”, la cual se refiere a aquellas viviendas que se requieren para satisfacer la demanda asociada al crecimiento demográfico.

Entre las principales problemáticas del sector vivienda en Venezuela en el lapso 1999-2010, pueden señalarse las siguientes:

1. Indefinición en la política del sector (Lovera, 2011: 6);
2. Poca continuidad de lineamientos estratégicos y programas (algunos inician y luego son suspendidos o paralizados sin explicación) (Uzcátegui, 2008: 20);
3. Volatilidad e inestabilidad del diseño institucional, i.e., dispersión y desarticulación como consecuencia de varios rediseños en los organismos del sector (creación, fusión, supresión, liquidación y reestructuración) (Uzcátegui, 2008: 20; Transparencia Venezuela, 2013: 5);
4. Constantes cambios de autoridades (ministros y otros puestos directivos clave) (Sesto, 2016: 156; Uzcátegui, 2008: 20; Transparencia Venezuela, 2013: 5);
5. Tensión entre visiones que entran en conflicto: la rehabilitación de barriadas populares vs. la construcción de viviendas completas; y centralismo vs. descentralización (Lovera, 2011: 6, 9; Camacho, 2013: 5);
6. Ausencia de un liderazgo institucional (Lovera, 2011: 6);
7. Baja ejecución en las obras programadas (Genatios y Lafuente, 2004);
8. Incumplimiento de las metas establecidas (Transparencia Venezuela, 2013: 6);
9. Desconfianza y menosprecio del gobierno a la contribución del sector privado (empresas privadas de la construcción) (Lovera, 2011: 6).

A manera de diagnóstico (no exhaustivo), puede señalarse que este conjunto de aspectos dificultó el desarrollo de una estrategia de política plural, coherente y a largo plazo que coadyuvara en la solución los déficits del sector, y más importante aún, que garantice la realización progresiva del derecho a la vivienda adecuada en Venezuela. Las nueve problemáticas esbozadas líneas arriba abarcan distintas aristas (actores e instituciones involucradas, enfoques de política, aspectos operativos, entre otros) de un tema muy complejo, y constituyen tanto causas explicativas, como efectos o consecuencias lógicas de la inestabilidad, la cual actúa como hilo conductor y principal característica de las políticas y programas de este periodo (Transparencia Venezuela, 2013: 5).

En 2011, ante la emergencia ocasionada por las lluvias, una vez más quedaron en evidencia los escasos resultados obtenidos en materia de vivienda. Incluso el entonces presidente Chávez reconoce públicamente que su gobierno no había podido avanzar lo suficiente en la solución del problema de la vivienda en Venezuela. En este contexto, su propuesta fue asumir a título personal el reto de formular e implementar una estrategia para solventar el déficit habitacional, llegando incluso a exponerlo públicamente, como

ocurrió en el marco de un conversatorio con los Comités Populares de Vivienda celebrado en el Salón Ayacucho del Palacio de Miraflores, en el que declaró lo siguiente: "nosotros, esto es una autocrítica, en estos diez, once años transcurridos hemos hecho algunos avances en materia de vivienda, pero muy pocos, y la deuda acumulada de 100 años es gigantesca" (*El Universal*, 22/12/10).

De esa forma nace la *Gran Misión Vivienda Venezuela* (GMVV), "el programa de mayor inversión e impacto directo sobre las ciudades" (Camacho, 2013: 4) que se haya ejecutado hasta ahora en el país, con el objetivo de construir, inicialmente dos millones de viviendas, y luego, alcanzar los cinco millones en 2025, según lo establecido en el *Plan de la Patria 2025*, también denominado *Proyecto Nacional Simón Bolívar, Tercer Plan Socialista de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2019-2025* (RBV, 2019a).

De acuerdo con datos oficiales, la GMVV alcanzó en abril de 2023, la cifra de 4.500.000 viviendas construidas y entregadas. Esto corrobora que la GMVV es uno de los programas sociales más importantes de los últimos años, tanto por la magnitud de las metas planteadas como por los recursos económicos utilizados en su ejecución (Transparencia Venezuela, 2013). Este nuevo hito constituye una oportunidad para la reflexión y análisis sobre el proceso de formación de la GMVV como programa social y algunos de los resultados hasta ahora alcanzados en su cometido por garantizar el derecho a la vivienda adecuada a la población venezolana, luego de 12 años en ejecución.

En la actualidad, la GMVV se mantiene como un componente fundamental de la política de vivienda, al punto de ser considerada por altos funcionarios y simpatizantes como parte del "legado" del fallecido presidente Chávez, tal como reseñan los principales medios oficiales. Por ejemplo, una nota de prensa de la Fundación Misión Hábitat (2014) afirma que la GMVV "...hoy en día constituye uno de sus legados más importantes y trascendentales y que mayor suma de felicidad le ha brindado al pueblo venezolano".

En este contexto, el propósito de este ensayo de dos partes es describir el proceso de diseño e implementación de la GMVV como programa social en materia de vivienda y hábitat, a través de un análisis retrospectivo. Para ello, este primer documento se divide en cuatro partes, incluida esta introducción. Se comienza con un apartado titulado *Creación, objetivos y metas de la GMVV*, en la que se abordan unas breves consideraciones sobre los antecedentes y el contexto que dio paso a la formación de este programa social, así como sus principales características. Seguidamente, en la sección *Marco legal y organizacional de la GMVV*, se reseñan los instrumentos jurídicos que sustentan el programa y las instituciones que participan en su implementación. Y se finaliza con las *Referencias bibliográficas*.

En una segunda parte, a ser publicada en el próximo número de esta revista, se abordarán otros temas relevantes a lo largo de seis secciones adicionales. Se iniciará con una aproximación a la *Población objetivo de la GMVV*, en el que se aporta una

aproximación al complejo e incierto proceso de asignación de las viviendas. Luego, en el inciso denominado *Componentes de la GMVV: vértices*, se describen los seis ejes de acción del programa, a saber, pueblo organizado, terrenos, insumos de construcción, ejecutores, financiamiento y equipamiento. Posteriormente, se dedica un espacio, por un lado, a la presentación de forma sucinta de los *Principales resultados cuantitativos de la GMVV* desde su inicio en 2011 a la fecha, de acuerdo con la información oficial disponible y, por el otro, una reflexión sobre algunos aspectos necesarios para avanzar *Hacia el derecho a la ciudad*, a la luz de los efectos de este programa social. Finalmente, se cierra con unas *Consideraciones finales* generales y las *Referencias bibliográficas*.

CREACIÓN, OBJETIVOS Y METAS DE LA GMVV

ANTECEDENTES

Desde el año 2010, a los tradicionales problemas estructurales (falta de suelo urbanizable, escasas fuentes de financiamiento y debilidades institucionales) se añadieron circunstancias coyunturales que incrementaron la demanda de nuevas viviendas. Tal es el caso de los fenómenos hidro-meteorológicos registrados en el país durante el mes de diciembre de 2010 y que según datos del Programa Venezolano de Educación-Acción en DDHH (Provea) (2011: 227) dejaron un saldo de 113.500 personas damnificadas (posteriormente distribuidos en 763 refugios a nivel nacional) y cuantiosas pérdidas materiales.

En 2011, el entonces presidente Hugo Chávez propone priorizar el problema habitacional de la población damnificada y retoma con más fuerza el tema de la vivienda, llegando a asumir el problema como “personal”, afirmando que “es un problema de Chávez, [y] me lo echo encima, sobre los hombros...” (*El Universal*, 01/06/10). De hecho, en la alocución de su *Mensaje Anual 2010*, presentado ante la Asamblea Nacional (AN) pocas semanas antes del inicio de la GMVV, señaló lo siguiente: “se me reclama el tema de la vivienda, (...) lo acepto, a estas alturas nosotros nos hemos quedado muy, muy cortos, en relación con la gran demanda; y más que demanda, el gran problema histórico de la vivienda en Venezuela” (AN, 2011: 48), reconociendo algunas debilidades institucionales persistentes en poco más de una década de gestión gubernamental.

Entre las acciones desplegadas desde entonces, destacan: primeramente, los *Decretos de Estado de Emergencia* (por 90 días y prorrogados en cuatro ocasiones) en las entidades federales más afectadas por las lluvias, a saber: Falcón, Miranda, Vargas –desde 2019, La Guaira–, Distrito Capital (RBV, 2010a), Zulia, Mérida, Trujillo y Nueva Esparta (RBV, 2010e) y la reafirmación del compromiso de resolver el problema habitacional a todas las familias venezolanas y, en especial, a aquellas que perdieron sus casas producto de inundaciones, deslaves, etc., o que se encontraban residenciadas en zonas de alto riesgo o vulnerabilidad.

En segundo lugar, la aprobación en diciembre de 2010 por parte de la AN de la *Ley que autoriza al presidente de la República para dictar Decretos con Rango, Valor y Fuerza de Ley* (RBV, 2010b), es decir, la cuarta Ley Habilitante aprobada por el Poder Legislativo Nacional al expresidente Chávez (en esa ocasión por un lapso de 18 meses) con el fin de otorgarle poderes especiales para legislar en función de enfrentar la emergencia causada por las lluvias. Entre los ámbitos que fueron delegados destacan: “atención sistematizada y continua a las necesidades humanas vitales”; “infraestructura, transporte y servicios públicos”; y “vivienda y hábitat”, aunque también incluía otros aspectos que a juicio de Transparencia Venezuela (2014: 4) no se vinculaban directamente con la emergencia ocasionada por las lluvias, y permitieron al expresidente “...lograr objetivos políticos que (...) no pudo obtener por la vía electoral” con el referéndum para la reforma constitucional de 2007, que incluía la modificación de 69 artículos (33 por iniciativa del presidente y 36 más propuestos por la AN) de la CRBV.

Y, en tercer lugar, desde el 30 de abril de 2011¹, el inicio de la GMVV, un programa cuyo propósito, en palabras de expresidente Chávez era “...solucionar el drama de la vivienda, que sólo es posible en colectivo (...) [y] cubrir (...) el déficit habitacional actual, situado en dos millones de unidades” (AVN, 13/02/2011). La GMVV fue presentada como una iniciativa integral para el sector vivienda que permitiría dar respuesta a la problemática mediante la incorporación de diversos actores, tales como, el sector privado y las comunidades organizadas.

El anuncio de este nuevo programa social implicó el reconocimiento explícito por parte del Gobierno Nacional de la importante magnitud del déficit (calculado en dos millones de viviendas en 2011) y la definición de un horizonte temporal en correspondencia con el desafío planteado. Como se detallará en las próximas secciones, este plazo y las metas propuestas fueron aumentando progresivamente, en correspondencia con los nuevos periodos presidenciales.

Adicionalmente, el contexto preelectoral (Lovera, 2013: 8) y su uso proselitista² (Provea, 2013: 4) también contribuyeron con el surgimiento y continuidad de la GMVV. El anuncio de este programa pocos meses antes de un proceso comicial incorporó un condicionante coyuntural en la definición de la GMVV, al convertirla en una de las principales ofertas electorales en la campaña por la reelección del expresidente Chávez en los comicios de octubre de 2012. Porque tal como lo constata Aponte (2016: 19-24) el periodo 1999-2012 estuvo caracterizado, entre otros elementos, por “una administración

¹ La GMVV fue anunciada el día 13 de febrero de 2011 en el programa “Aló, presidente” número 370, realizado en la Ciudad Socialista Caribia, ubicada en el estado La Guaira. No obstante, el acto oficial de lanzamiento fue el 30 de abril en la Sala Ríos Reyna del Complejo Cultural Teresa Carreño de Caracas.

² Las sucesivas campañas electorales convirtieron la entrega de viviendas en el marco de la GMVV en una actividad semanal (“jueves de vivienda”) que ha permitido al Ejecutivo mostrar resultados de gestión que sirvieron de plataforma para candidatos del GPP en las elecciones presidenciales (2012; 2013 y 2018), regionales (2012; 2017 y 2021), municipales (2013; 2017 y 2021), parlamentarias (2015 y 2020) y de la Asamblea Nacional Constituyente (ANC) (2017).

bajo constante presión electoral”, por lo que “...muchas de las misiones sociales, (...) [registran] ciclos de lanzamiento y relanzamiento [que] han estado estrechamente asociados con su papel electoral” (Aponte, 2016: 21).

En una publicación realizada a través de su cuenta en Twitter (@chavezcandanga), el expresidente Chávez afirmaba que “sólo en socialismo es posible solucionar el drama de la vivienda para todo el pueblo, ya que los factores de producción son de propiedad social” (*La Radio del Sur*, 19/04/12). Y en referencia a los programas sociales señaló que “las Misiones sólo son posibles en el Socialismo. En verdad son un gran invento del socialismo del siglo XXI” (*La Radio del Sur*, 19/04/12).

Así pues, en varias oportunidades se enfatizó que la garantía de continuidad de las *Misiones Sociales* dependía del “proceso socialista” y, por tanto, de la reelección del candidato oficialista, tal como se desprende de declaraciones de algunos dirigentes del Partido Socialista Unido de Venezuela (PSUV). Por ejemplo, el entonces primer vicepresidente de la AN, Aristóbulo Istúriz, señalaba que si la oposición llegaba al poder iban “...a eliminar las misiones, porque éstas son financiadas por las gotas de petróleo que antes no llegaban al pueblo” (*El Impulso*, 17/04/11). Igualmente, el entonces vicepresidente ejecutivo de la República Elías Jaua expresaba que “Chávez es la única garantía de la continuidad de beneficios para el pueblo”, en referencia a las *Misiones Sociales* (*Correo del Orinoco*, 19/11/11). Incluso el mismo Chávez, como candidato a la reelección, afirmaba que “...el proceso socialista (...) es el único que puede solucionar el problema generado por el déficit de viviendas en el país” (*Correo del Orinoco*, 19/04/11).

Así pues, el 7 de octubre de 2012, se llevaron a cabo las elecciones presidenciales, en las que Hugo Chávez, con el apoyo de una coalición denominada “Gran Polo Patriótico” (GPP), resultó ganador con el 55,07% de los votos (CNE, 2012). Meses después, el 5 de marzo de 2013, se produjo la ausencia o falta absoluta (RBV, 1999: art. 233) del entonces presidente Chávez como consecuencia de su fallecimiento, razón por la cual se inició un proceso de transición en el que, de manera interina, asumió la jefatura del Estado, Nicolás Maduro (entonces vicepresidente ejecutivo de la República). Más tarde, en abril de ese año sería el candidato oficialista y vencedor de las elecciones con el 50,61% de los votos (CNE, 2013), para el periodo 2013-2019. Finalmente, en mayo de 2018, es reelecto para el periodo 2019-2025 con el 67,84% de los votos (CNE, 2018).

Cabe destacar que durante el proceso de transición (e incluso al inicio de la nueva administración del presidente Maduro), los fundamentos y la estructura de la GMVV se mantuvieron prácticamente inalterados. Del mismo modo, ninguna de las leyes creadas en el marco de la implementación de la GMVV entre 2011 y 2014 fueron modificadas o derogadas. De hecho, el entonces ministro del Poder Popular para Vivienda y Hábitat (2010-2015), Ricardo Molina fue ratificado en su cargo, hasta su salida del gabinete como candidato a diputado a la AN por el estado Aragua en las elecciones parlamentarias de diciembre de 2015.

Los dos cambios de mayor relevancia llegarán, como se detalla más adelante, fueron: (i) en mayo de 2014 con la adscripción al Órgano Superior del Sistema Nacional de Vivienda y Hábitat (OSVH) del principal programa de rehabilitación de viviendas: la *Gran Misión Barrio Nuevo, Barrio Tricolor* (GMBNBT), que hasta ese momento funcionaba de manera independiente; y (ii) en noviembre de 2015 con la incorporación de un sexto vértice al programa, lo que representó un cambio estructural de la propuesta inicial.

CREACIÓN DE LA GMVV

La GMVV fue creada por el expresidente Hugo Chávez, el 30 de abril de 2011. Es producto de la integración de la *Misión Hábitat* (construcción de viviendas, 2006) y la *Misión Villanueva* (mejora del espacio urbano, 2007) y “surge después de varios intentos fallidos del gobierno bolivariano en materia de vivienda y hábitat” (Cariola, 2015: 24).

Según Lovera (2013b: 8) hubo tres motivaciones fundamentales para el surgimiento de la GMVV: a) la demanda ciudadana y las ofertas incumplidas; b) el reto electoral que representaban las elecciones presidenciales de octubre de 2012; y c) los eventos socio-naturales de diciembre de 2010 que afectaron a varios estados del país y un número importante de damnificados. Adicionalmente, en el periodo 1999-2010 se evidenciaba una tendencia a la baja en la producción de viviendas convencionales, es decir, aquellas promovidas por el sector privado o el Estado (Lovera, 2011: 6), razón por la cual un nuevo programa debía contemplar la construcción de un importante número de viviendas.

Figura N.º 1. Logo de la GMVV



Fuente: MINVIH (2011).

Por parte del discurso oficial las razones son otras. Así pues, en el marco de las actividades de Hábitat III en Quito, el presidente Nicolás Maduro tuvo una intervención en la que presentó los avances de la GMVV, asegurando que la vivienda es “...uno de los problemas fundamentales creados por el desarrollo del capitalismo en el siglo XX” y que desde 1999, en Venezuela se ha desarrollado un “revolución de la vivienda y del hábitat” (MINCI, 2016: 7-8).

Es menester iniciar este recorrido por los principales elementos de la GMVV indicando que, en la medida de lo posible, se promoverá el contraste y diálogo entre las diversas visiones existentes. Así pues, para Cariola (2015: 11), esta “política de Estado” posee tres características distintivas:

- a) movilizadora de múltiples actores y recursos, con la participación protagónica del pueblo organizado;
- b) promueve la democratización del acceso al suelo urbano; y
- c) trasciende la perspectiva sectorial de producción de viviendas hacia una visión socio-territorial de construcción de nuevas comunidades incluidas e integradas.

En contraste con esa afirmación, Lovera (2013b: 8) cataloga a la GMVV como una “política trunca”. Entre las razones de tal afirmación, se pueden mencionar las siguientes (Lovera, 2013: 10):

- a) lineamientos centralizados sin casi consideración de realidades locales;
- b) no hay planificación previa sino metas cuantitativas;
- c) violación de las ordenanzas municipales;
- d) ausencia de evaluación de servicios y equipamientos para soportar nuevas construcciones;
- e) poca transparencia de la información y de rendición de cuentas (fuera del número de viviendas construidas);
- f) cumplimiento laxo de normas constructivas;
- g) desprecio por la capacidad nacional de construcción (prioridad a empresas extranjeras);
- h) poca o nula consideración de impacto ambiental y urbano de las construcciones emprendidas.

Como se observa, la GMVV tiene la particularidad de no dejar indiferentes a los expertos en el problema de la vivienda y, seguramente, tampoco al público en general. Sea para rescatar lo positivo de su enfoque y resultados o para cuestionar sus métodos e impactos, cada uno tendrá argumentos igualmente válidos para ambos casos.

OBJETIVOS Y METAS

La GMVV tiene como objetivo “garantizar una vivienda digna a las familias venezolanas que no la tengan, con la satisfacción plena de las necesidades fundamentales” (MINCI, 2014: 81). En otras palabras, su objetivo es “la planificación y ejecución de entrega a las familias sin vivienda propia de una solución habitacional

digna y accesible, mediante los datos que suministra la propia comunidad interesada en la resolución del problema de déficit habitacional de carácter familiar” (RBV, 2012b: 5).

También se contempla como objetivo de la GMVV, un cambio en el “modelo territorial” y en la distribución espacial de la población, que tradicionalmente se concentra en la franja norte-costera del país (68% de la población) (MINVIH, 2011; INE, 2012). Se estima que los desarrollos habitacionales de la GMVV sean construidos a lo largo de todo el territorio nacional con la finalidad de:

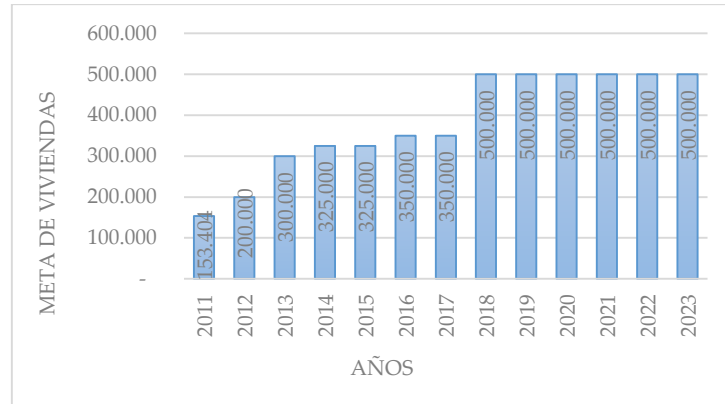
- a) promover la integración territorial de la nación mediante corredores multimodales de infraestructuras (transporte carretero, ferroviario y fluvial);
- b) desconcentrar las actividades económicas y asentamientos poblacionales garantizando el mejoramiento de las condiciones de vida...;
- c) mejorar el hábitat de los principales centros urbanos y asentamientos humanos con inclusión, justicia social, protagonismo popular y calidad de vida... (MINVIH, 2011).

Sin embargo, en el *Plan Sectorial de Hábitat y Vivienda 2019-2025* (MPPP, 2019), se establece que el 61,3% de las viviendas previstas para el periodo, estarán en las regiones central (Distrito Capital, Aragua, Carabobo, Miranda y La Guaira) y occidental (Falcón, Lara, Yaracuy y Zulia), lo cual reproduce el patrón predominante de distribución poblacional del país.

En cuanto a la meta planteada, inicialmente, fue la construcción de 2.000.000 de viviendas para el 2017. Más tarde, el presidente Maduro, en el *Plan de la Patria 2013-2019* (RBV, 2013a) amplía la meta hasta alcanzar 3.000.000 de viviendas para el año 2019, con la finalidad de “abatir el déficit habitacional”. Según se informó el ajuste se debió a los resultados del Registro Nacional de Vivienda (RNV), que fue levantado durante el año 2011. En 2018, se realizó una actualización de la demanda con datos provenientes del sistema del carnet de la patria y el registro de vivienda del Sistema Nacional de Hábitat y Vivienda (SNVH), lo que alcanzó 4.000.311. Sin embargo, para el mismo periodo se estableció una meta de 2.760.215, hasta alcanzar 5.045.639 viviendas construidas para el 2025.

La meta no está dividida proporcionalmente entre los distintos años del periodo 2011-2019, sino que aumenta progresivamente a medida que pasan los años (ver gráfico N.º 1). Y en el caso del primer bienio de ejecución de la GMVV se contempló la construcción de 353.404 viviendas, es decir, aproximadamente el mismo número de unidades habitacionales entregadas por el sector público en el lapso comprendido entre 1998 y 2010 (MINVIH, 2011).

Gráfico N.º 1. Metas de construcción anual de la GMVV, 2011-2023



Fuente: MINVIH (2011); OSVH (2022)

MARCO LEGAL Y ORGANIZACIONAL DE LA GMVV

MARCO LEGAL:

La legislación es una fase fundamental del ciclo de los programas públicos, previa a la implementación. El principio de legalidad o de primacía de la ley, establece que el ejercicio del poder público debe realizarse únicamente en correspondencia con la legislación vigente. En términos de competencias, las instituciones y funcionarios públicos sólo pueden ejercer como funciones aquello que le sea atribuido por la Constitución o las leyes.

En el caso de la GMVV, su carácter novedoso implicó la promulgación de un conjunto de leyes para reglamentar diversos temas, tales como: la organización institucional del sector vivienda, las expropiaciones y ocupaciones temporales de terrenos, los refugios utilizados para abrigar a la población damnificada, entre otros elementos (ver cuadro N.º 1).

Cuadro N.º 1. Marco legal de la GMVV

Instrumento jurídico	Gaceta oficial	Fecha
Decreto nº 7.936, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Creación del Fondo Simón Bolívar para la Reconstrucción.	39.583	29-12-10
Decreto nº 8.001, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Especial de Refugios dignos para Proteger a la Población, en casos de emergencia o desastres.	39.599	21-01-11
Decreto nº 8.005, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Emergencia para Terrenos y Vivienda.	6.018 (*)	29-01-11
Decreto nº 8.120, mediante el cual se crea “El Órgano Superior del Sistema Nacional de Vivienda y Hábitat”, como unidad administrativa adscrita a la Presidencia de la República, de la cual dependerá la asignación de su presupuesto anual y el suministro de los recursos necesario para el cumplimiento de sus funciones.	39.643	28-03-11
Decreto nº 8.143, con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Régimen de propiedad de las viviendas de la Gran Misión Vivienda Venezuela.	6.021 (*)	06-04-11
Decreto nº 8.145, mediante el cual se crea una Comisión Presidencial, que se denominará Comisión de Apoyo a la Gestión de Construcción de Viviendas en las Áreas Vitales de Vivienda y Residencias (AVIVIR) de Fuerte Tiuna.	39.655	13-04-11
Resolución nº 63, mediante la cual se establece en un doce por ciento (12%) el porcentaje mínimo de la cartera de crédito bruta anual, que con carácter obligatorio deben colocar con recursos propios las instituciones del sector bancario obligadas a conceder créditos hipotecarios destinados a la adquisición y construcción de vivienda principal dentro de la Gran Misión Vivienda Venezuela.	39.664	02-05-11
Decreto nº 8.174, mediante el cual se exonera del Impuesto al Valor Agregado, Pagos de Aranceles de Importación y Tasas Aduaneras, para el incentivo de la construcción de viviendas dignas en el marco del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Emergencia para Terrenos y Vivienda, y la Gran Misión Vivienda Venezuela.	39.665	03-05-11

Instrumento jurídico	Gaceta oficial	Fecha
Decreto nº 8.175, mediante el cual se exonera del Impuesto Sobre la Renta para el incentivo de la construcción de viviendas dignas en el marco del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Emergencia para Terrenos y Vivienda, y la Gran Misión Vivienda Venezuela, en los términos que en él se mencionan.	39.665	03-05-11
Decreto nº 8.198, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Especial de Regularización Integral de la Tenencia de la Tierra de los Asentamientos Urbanos y Periurbanos.	39.668	06-05-11
Resolución nº 82, mediante la cual se prohíbe la instalación y utilización de cocinas y calentadores de agua eléctricos en las viviendas construidas en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela.	39.695	14-06-11
Decreto nº 8.588, mediante el cual se autoriza la creación de una Empresa del Estado bajo la forma de Sociedad Anónima denominada "Inmobiliaria Nacional, S.A.", la cual estará adscrita y bajo el control accionario del Órgano Superior del Sistema Nacional.	39.799	14-11-11
Resolución nº 33 mediante la cual se delega al Banco Nacional de Vivienda y Hábitat (BANAVIH), la elaboración, gerencia y coordinación del Sistema Nacional de Protocolización y Cobranzas de las Viviendas construidas en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela con recursos desembolsados por un ente u órgano del Estado.	39.865	15-02-12
Resolución nº 50, mediante la cual se establece en quince por ciento (15%) el porcentaje mínimo de la cartera de crédito bruta anual, que con carácter obligatorio deben destinar con recursos propios las instituciones del sector bancario, obligadas a conceder créditos destinados a la construcción, adquisición, mejoras, ampliación y autoconstrucción de vivienda principal, en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela.	39.890	23-03-12
Decreto nº 8.863, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Reforma Parcial del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Creación del Fondo Simón Bolívar para la Reconstrucción.	39.892	27-03-12

Instrumento jurídico	Gaceta oficial	Fecha
Decreto nº 9.048, mediante el cual se dicta la Reforma Parcial del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat.	39.945	15-06-12
Decreto nº 9.050, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la determinación del justiprecio de bienes inmuebles en los casos de expropiaciones de emergencia con fines de poblamiento y habitabilidad.	39.945	15-06-12
Resolución nº 1, mediante la cual se prohíbe expresamente a las empresas nacionales o internacionales, Consejos Comunales, Gerencias Técnicas, Cooperativas o cualquier otra organización, que ejecute obras para la Gran Misión Vivienda Venezuela con recursos provenientes del erario público, la venta, cesión, donación o intercambio de materiales de construcción a terceras personas, sean naturales o jurídicas.	40.082	03-01-13
Resolución nº 16, mediante la cual se establece en un veinte por ciento (20%) el porcentaje mínimo de la cartera de crédito bruta anual, que con carácter obligatorio deben colocar con recursos propios las instituciones del sector bancario obligadas a conceder créditos nuevos hipotecarios destinados a la construcción, adquisición y autoconstrucción de vivienda principal.	40.109	13-02-13
Resolución nº 89, mediante la cual se establecen los lineamientos generales para el diseño y construcción de viviendas y nuevos desarrollos habitacionales en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela.	40.215	26-07-13
Decreto nº 603, mediante el cual se crea la Gran Misión Barrio Nuevo Barrio Tricolor.	40.299	21-11-13
Decreto nº 1.013, mediante el cual se adscribe la Gran Misión Vivienda Venezuela y la Gran Misión Barrio Nuevo Barrio Tricolor, al Órgano Superior del Sistema Nacional de Vivienda y Hábitat.	40.422	29-05-14

Instrumento jurídico	Gaceta oficial	Fecha
Resolución nº 28, mediante la cual se dicta los Lineamientos y Normas para los Procesos de Regularización de Terrenos, de la Propiedad de la Tierra y para la elaboración de documentos de propiedad de las viviendas de la Gran Misión Vivienda Venezuela.	40.433	13-06-14
Resolución nº 30, mediante la cual se establece los lineamientos para la aplicación del Plan 0800-MIHOGAR, destinados a los créditos de adquisición de vivienda principal construidas con recursos públicos o privados en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela.	40.433	13-06-14
Decreto nº 1.394, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Misiones, Grandes Misiones y Micro-Misiones.	6.154 (*)	19-11-14
Decreto nº 2.210, mediante el cual se adscribe al Ministerio del Poder Popular para Hábitat y Vivienda la sociedad mercantil Fondo Simón Bolívar para la Reconstrucción, S.A.	40.838	28-01-16
Resolución conjunta nº 2 y 57, mediante la cual se dictan las Normas para la Protocolización de Documentos en el Marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela.	40.838	28-01-16
Resolución nº 47, mediante la cual se establece los lineamientos para la aplicación del Programa 0800-MIHOGAR, destinados a los créditos de adquisición de vivienda principal construidas con recursos públicos o privados en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela.	40.865	09-03-16
Resolución nº 48, mediante la cual se establece un "Método de selección de beneficiarios y beneficiarias" aplicable a las viviendas construidas con recursos provenientes de la cartera hipotecaria en el Marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela, a través del Programa 0800-MIHOGAR.	40.865	09-03-16

Instrumento jurídico	Gaceta oficial	Fecha
Resolución nº 48, mediante la cual se establece un "Método de selección de beneficiarios y beneficiarias" aplicable a las viviendas construidas con recursos provenientes de la cartera hipotecaria en el Marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela, a través del Programa 0800-MIHOGAR.	40.865	09-03-16
Decreto nº 3.567, mediante el cual se adscribe al Ministerio del Poder Popular para las Comunas y los Movimientos Sociales la "Fundación Gran Misión Barrio Nuevo Barrio Tricolor".	41.450	31-07-18
Decreto nº 3.774, mediante el cual se adscriben a la Vicepresidencia Ejecutiva de la República Bolivariana de Venezuela, la "Fundación Gran Misión Barrio Nuevo, Barrio Tricolor"; y la empresa del Estado denominada "Corporación Barrio Nuevo, Barrio Tricolor, S.A.". .	41.594	26-02-19

Fuentes: RBV (2010c; 2011a; 2011b; 2011c; 2011d; 2011e; 2011f; 2011g; 2011j; 2011k; 2011l; 2011m; 2012a; 2012c; 2012d; 2012e; 2012f; 2013b; 2013c; 2013d; 2013e; 2014a; 2014b; 2014c; 2014f; 2016a; 2016b; 2016c; 2016d; 2016e; 2018; 2019b).

Nota: (*) Número extraordinario.

Uno de los aspectos que más llama la atención en contextos donde se enarbola la participación como fundamental para la gestión pública, es la utilización recurrente de los Decretos-Ley como principal instrumento para legislar sobre las materias indicadas en el párrafo anterior. Esto implicó que la AN como instancia natural para la discusión de los temas de interés público delegó, en varias oportunidades sus funciones en el Poder Ejecutivo, a través de leyes habilitantes. Este tipo de instrumentos carecen de mecanismos que obliguen al debate o consulta pública con los actores involucrados, como si ocurre con el proceso de formación y discusión de proyectos de ley que establece el *Reglamento de Interior y de Debates de la AN* (RBV, 2010d).

En diciembre de 2010, se aprueba una nueva *Ley Habilitante* (RBV, 2010b) solicitada por el expresidente Hugo Chávez para enfrentar la emergencia generada en el país como consecuencia de las intensas lluvias. Entre los primeros decretos-ley promulgados destacan los siguientes:

- El *Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Creación del Fondo Simón Bolívar para la Reconstrucción* (FSB) (RBV, 2010c), con el objeto de obtener los recursos necesarios para la construcción de viviendas. Fue creado sin personalidad jurídica y estuvo adscrito al Ministerio del Poder Popular para Energía y Petróleo. En 2012, fue

convertido en sociedad anónima adscrita al OSVH (RBV, 2012d). Finalmente, en 2016, pasa a ser un ente adscrito del MINHVI (2016c). Se nutre de recursos del Estado, de la banca pública y del pago de cuotas por compra de vivienda de las familias adjudicadas por la GMVV.

- El *Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Especial de Refugios dignos para Proteger a la Población, en casos de emergencia o desastres* (LERD) (RBV, 2011a), a los fines de garantizar los derechos de las familias afectadas por las lluvias y ubicadas en refugios temporales.

- La *Ley Orgánica de Emergencia para Terrenos y Vivienda* (LOETV) (RBV, 2011b), que establece la creación del Órgano Superior (RBV, 2011b: art. 14), adscrito a la Presidencia de la República, para ejercer la rectoría del SNVH. También prevé los mecanismos para la ocupación temporal de inmuebles no residenciales, la afectación de terrenos por causa de utilidad pública y faculta al Ejecutivo Nacional para decretar los siguientes tipos de áreas (RBV, 2011b: art. 3):

- a) *Áreas Vitales de Vivienda y de Residencia* (AVIVIR): para reordenar integralmente la distribución y uso del espacio y luego destinarlas con prioridad y urgencia a la construcción de viviendas unifamiliares o multifamiliares. En las AVIVIR el Estado no permitirá la existencia de inmuebles no residenciales o terrenos abandonados, ociosos, subutilizados o de uso inadecuado.

- b) *Áreas de Emergencia Habitacional* (AREHA): integradas por zonas declaradas de riesgo, de peligro potencial o de peligro inminente para la vida y permanencia segura de las familias ubicadas en estos espacios.

- Zonas de Riesgo (ZORI).
- Zonas de Peligro Potencial (ZOPO).
- Zonas de Peligro Inminente (ZOPI).

El proceso de declaración de las AVIVIR es competencia del Ejecutivo Nacional (ver figura N.º 2), de conformidad con la LOETV (RBV, 2011b: art. 3.3). Los terrenos decretados como AVIVIR “son entregados por el Estado a costo Bs. 0 para la construcción de viviendas” (MINVIH, 2011). A partir de allí se inicia un proceso de reordenamiento en cuanto al uso del espacio que garantice su uso residencial (RBV, 2011b: art. 3.3). Las primeras AVIVIR (RBV, 2011h)³ y AREHA (RBV, 2011i)⁴ fueron decretadas en febrero de 2011.

Desde 2009, ya existía un mecanismo similar en el caso de “tierras urbanas sin uso aptas para el desarrollo de programas sociales de vivienda y hábitat”, es decir, “...aquellas extensiones, ubicadas en áreas de las ciudades equipadas de servicios

³ Se refiere a Ciudad Tiuna, sector I y sector II (Distrito Capital), Estación Cúa (Miranda), Charallave Norte (Miranda), Lomas de Guadalupe (Miranda), El Triplex (Miranda), Playa Grande (Vargas), Ciudad Caribia (Vargas), Catia La Mar (Vargas), Base Libertador (Aragua), Socoromi y El Viñedo (Anzoátegui); Yucatán, actualmente Urbanismo “Ali Primera” (Lara) y Costa Oriental del Lago (Zulia).

⁴ Se trata del Barrio Federico Quiroz (Municipio Libertador, Distrito Capital). Luego fueron decretadas otras AREHA, tales como, **Blandín, (Distrito Capital); Sector La Punta y Mata Redonda (Aragua); y Sector Las Brisas (Aragua).**

públicos, entre ellas: 1. Tierras urbanas abandonadas por sus propietarios o propietarias; 2. Tierras urbanas sin edificar; 3. Cualquier otra que así determine el Ejecutivo Nacional” (RBV, 2009a: art. 6).

En ese sentido, la *Ley de Tierras Urbanas* (LTU) (RBV, 2009a: art. 22) establece que “la comunidad organizada podrá presentar denuncia de la existencia de tierras urbanas sin uso (...) para la regularización de la tenencia...”. De igual modo, “...podrán actuar como custodio de las tierras en proceso y las que hayan sido declaradas sin uso, a fin de asegurar el bien de posibles invasiones. En ningún caso podrán los custodios, ocupar estas tierras” (RBV, 2009a: art. 22).

Figura N.º 2. Proceso de declaración de AVIVIR



Fuente: MINVIH (2011).

A partir de 2011, con la LOETV (RBV, 2011b: art. 5) se declaran de utilidad pública e interés social no solo a los terrenos urbanos y rurales “abandonados, ociosos, subutilizados o sobre los que exista un uso inadecuado” sino también a los “inmuebles no residenciales aptos para vivienda”, que incluye “...galpones, instalaciones, infraestructura y depósitos que se encuentren en estado de abandono, inactividad, ociosos, subutilizados o de los que se haga uso inadecuado, a los fines del poblamiento” (RBV, 2011b: art. 4). La LOETV también faculta al Ejecutivo Nacional para ordenar la ocupación temporal de dichos terrenos e inmuebles (RBV, 2011b: art. 28).

Otro instrumento legal de importancia fue el *Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Régimen de propiedad de las viviendas de la GMVV* (LRPGMVV) (RBV, 2011c: arts. 9 y 10), que estableció nuevas formas de propiedad, a saber: a) *familiar* (derecho sobre la

vivienda destinada única y exclusivamente al uso, goce, disfrute y disposición por parte de la unidad familiar) y, b) *multifamiliar* (derecho sobre el terreno, inmuebles y las áreas de uso y disfrute común de todos los miembros de las unidades familiares).

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Una de las características más relevantes de la política social venezolana reciente ha sido la “inestabilidad organizacional” que se expresa a través de dos referencias básicas: “...por un lado, los principales cambios en la estructura ministerial y, por otro lado, la elevada rotación directiva en los altos cargos públicos” (Aponte, 2016: 17). A continuación, son abordados ambos aspectos en un sector que ha registrado importantes cambios y discontinuidades en su esquema organizacional.

El Órgano Superior de Vivienda y Hábitat (OSVH):

De acuerdo con el artículo 14 de la LOETV (RBV, 2011b), la rectoría del SNVH será ejercida directamente por el presidente de la República. Esto contraviene lo establecido por *Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat* (LRPVH) (RBV, 2012a: arts. 5 y 6.1), que otorga la rectoría al Ministerio con competencia en materia de Vivienda y Hábitat. En ese mismo artículo se establece que podrá crearse mediante decreto el Órgano Superior del Sistema Nacional de Vivienda y Hábitat (OSVH), adscrito a la Presidencia de la República.

En marzo de 2011 se promulga el Decreto (RBV, 2011j) de su creación, que establece que estará bajo la Coordinación del vicepresidente del Consejo de ministros para el Desarrollo Territorial, en ese entonces, Rafael Ramírez, quien además era ministro del Poder Popular para la Energía y Petróleo (2002-2014) y presidente de Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) (2004-2014). Llama la atención que, siendo un programa de vivienda, la coordinación del OSVH no estuviera a cargo del ministro del sector. No obstante, esta designación estuvo en consonancia con los objetivos iniciales de la GMVV orientados a disminuir el déficit habitacional a la vez que se generaban cambios en el patrón tradicional de poblamiento del país.

En mayo de 2014, el presidente Maduro articula a la GMVV y la GMBNBT en una única instancia de coordinación. Para ello, suprime el Órgano Superior de la GMBNBT y adscribe este programa al OSVH (RBV, 2014b). Con esta decisión se buscaba establecer “una sola estrategia integral de vivienda y hábitat en la ciudad. En este sentido, ambas *Grandes Misiones* hacen parte de la misma instancia coordinadora, (...), y actúan también articuladamente en el territorio” (Cariola, 2015: 26).

El OSVH tiene más de treinta competencias entre las que resaltan:

1. presidir la rectoría superior del SNVH; 2. formular y evaluar la política nacional de vivienda y hábitat (...); 4. ubicar, identificar y levantar un registro detallado de los terrenos aptos para la construcción de viviendas (...); 6. determinar y establecer los límites y extensión de las AVIVIR y de las AREHA... (RBV, 2011j: art. 7).

Adicionalmente, el OSVH se reúne semanalmente (martes) y su estructura se replica en 24 Órganos Estadales de Vivienda y 335 Órganos Municipales de Vivienda (OSVH, 2022).

En la actualidad, el OSVH está integrado por: el presidente de la República; el vicepresidente sectorial para el Desarrollo Territorial, el presidente de la Fundación Barrio Nuevo, Barrio Tricolor; los ministros del Poder Popular para Hábitat y Vivienda; la Energía Eléctrica; los Pueblos Indígenas; el Proceso Social de Trabajo; Ciencia y Tecnología; Industrias Básicas y Producción Nacional, el Ecosocialismo, las Comunas y los Movimientos Sociales; Interior y Justicia; la Defensa; el Jefe de Gobierno del Distrito Capital; y el alcalde del Municipio Bolivariano Libertador (Distrito Capital). Vale la pena destacar que, en sus inicios, el OSVH tuvo entre sus miembros al presidente de la Corporación de Desarrollo de la Cuenca del Río Tuy “Francisco de Miranda” S.A. (CORPOMIRANDA), creada en 2013 (RBV, 2013f), al Gobernador del estado La Guaira (invitado especial), y a los ministros del Poder Popular de Petróleo; la Comunicación y la Información y para la Transformación Revolucionaria de la Gran Caracas.

Según el Decreto que reorganiza el OSVH (RBV, 2014b: art. 2), el presidente de la República lo sigue presidiendo, el ministro del Poder Popular para Hábitat y Vivienda es ahora el coordinador jefe y el presidente de la *Fundación Barrio Nuevo, Barrio Tricolor*, es el coordinador subjefe. En la práctica esta jerarquía fue ajustándose a las dinámicas de rotación del Consejo de ministros. Por ello, hasta noviembre de 2017, ambos cargos de coordinación recaían sobre el entonces ministro del Poder Popular para Hábitat y Vivienda, el mayor general Manuel Quevedo. No obstante, la designación de Quevedo⁵ como ministro del Poder Popular de Petróleo y presidente (E) de PDVSA, éste se mantuvo como coordinador jefe del OSVH y se designó al nuevo ministro del Poder Popular para Hábitat y Vivienda, general de división Ildemaro Villarroel, como subjefe.

En diciembre de 2017, el general de división Raúl Alfonzo Paredes, es designado como presidente de la Fundación GMBNBT. Luego, en julio de 2018, esa fundación cambia de adscripción al Ministerio del Poder Popular para las Comunas y los Movimientos Sociales (RBV, 2018) y, en 2019 a la Vicepresidencia Ejecutiva (RBV, 2019b). Adicionalmente, en agosto de 2019, Paredes es nombrado ministro del Poder Popular para Obras Públicas. En la actualidad ocupa ambos cargos y se consolida la presencia del sector militar en áreas estratégicas dentro del gabinete ministerial del presidente Maduro (Transparencia Venezuela, 2020).

En suma, se observa que los intentos por lograr una articulación entre los dos principales esfuerzos en materia de vivienda y hábitat desarrollados por el Gobierno

⁵ En el periodo 2015-2017 llegó a tener varios cargos simultáneamente, siendo ministro y presidente o director de varios entes adscritos, tales como la Fundación GMBNBT, la FMH, el Banco Nacional de Vivienda y Hábitat (BANAVIH), la Inmobiliaria Nacional y el FSB.

Nacional a través del OSVH se ven desdibujados por los constantes cambios de autoridades y un andamiaje institucional complejo.

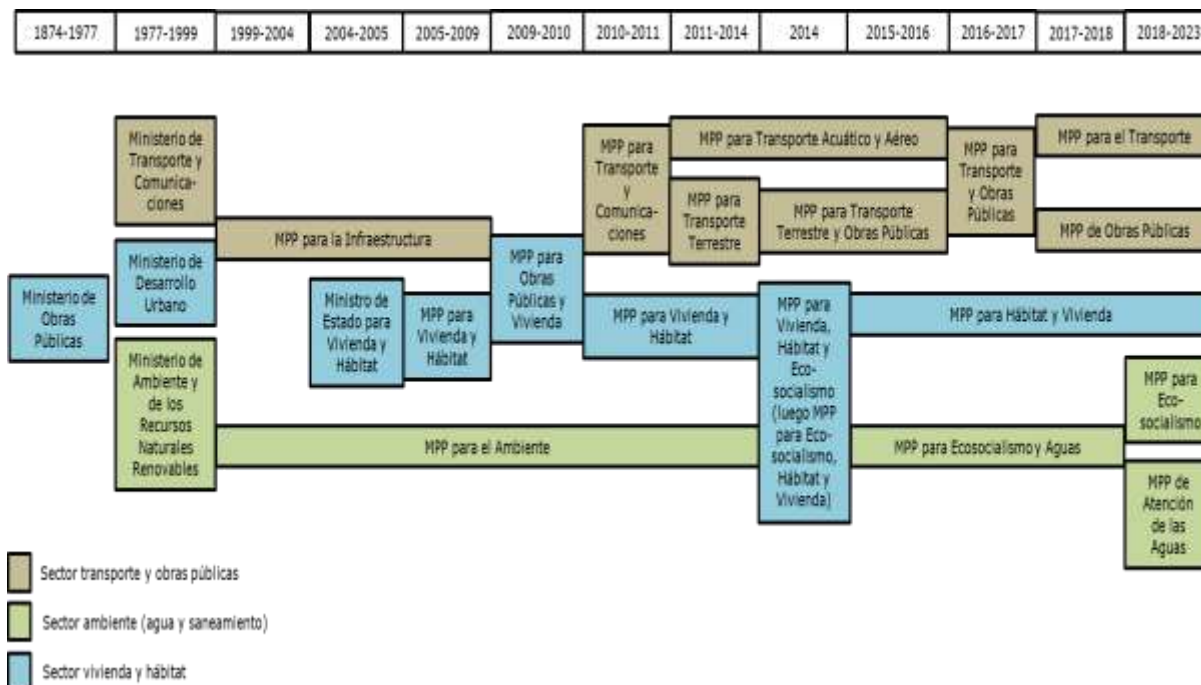
Ministerios con competencia en materia de Vivienda y Hábitat:

Durante décadas las competencias estatales vinculadas al sector de vivienda y hábitat fueron ejercidas por el Ministerio de Obras Públicas (MOP), especialmente, después de la creación del *Banco Obrero* en 1928. En 1977, el MOP fue suprimido para dar paso a los ministerios de: Transporte y Comunicaciones (MTC), Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables (MARNR), y Desarrollo Urbano (MINDUR) (Valente, 2019). En 1999, en el marco de una estrategia de reducción del tamaño de la administración pública, el gobierno de Hugo Chávez crea el Ministerio de Infraestructura (MINFRA), a partir de la fusión del MTC y MINDUR. Seguidamente, en 2004, las competencias en materia de vivienda y hábitat fueron diferenciadas con la creación de una cartera independiente, primero como ministro de Estado (2004-2005) y luego como ministerio con cartera (2005-2009).

Más tarde, en 2009, el Ministerio del Poder Popular para Vivienda y Hábitat (MINVIH) y el MINFRA se fusionan en el nuevo Ministerio del Poder Popular para Obras Públicas y Vivienda (MOPVIH) (RBV, 2009b), para luego ser separados nuevamente en junio de 2010 (RBV, 2010f). Adicionalmente, en diciembre de 2010, el Ejecutivo Nacional añadió un nuevo actor en la planificación urbana de la ciudad de Caracas, designando como ministro de Estado para la Transformación Revolucionaria de la Gran Caracas a Francisco Sesto (RBV, 2010g). En 2013, es sustituido por Ernesto Villegas y, en 2014, se suprime el cargo (RBV, 2014g) para dar paso (de carácter temporal) a la Comisión Presidencial para la Transformación Revolucionaria de la Gran Caracas. Finalmente, en enero de 2017, Juan Escalona (antiguo edecán del expresidente Chávez), fue designado como Comisionado en calidad de encargado.

En 2014, el MINVIH sería fusionado nuevamente, esta vez con el Ministerio del Poder Popular para el Ambiente (MINAMB), surgiendo el Ministerio del Poder Popular para Vivienda, Hábitat y Ecosocialismo (RBV, 2014d), que luego cambia su denominación a Ministerio del Poder Popular para Ecosocialismo, Hábitat y Vivienda (RBV, 2014e). En 2015, siete meses más tarde, se separan (RBV, 2015) y se crea el actual Ministerio del Poder Popular para Hábitat y Vivienda (MINHVI) (ver figura 3).

Figura N.º 3. Venezuela. Evolución institucional de la rectoría del sector vivienda y hábitat, 1874-2023



Fuente: Valente (2018: 118)

Es importante mencionar que, con cada modificación a la estructura del Ministerio con competencia en el sector, también se generaron cambios en las diferentes adscripciones de los organismos que han formado parte de estos procesos (por ejemplo, BANAVIH, Instituto Nacional de Tierras Urbanas, Superintendencia Nacional de Viviendas, Instituto Nacional de Parques, empresas hidrológicas, entre otras).

Esta cambiante estructura organizativa del Estado en el sector vivienda y hábitat ha afectado negativamente los resultados de la gestión gubernamental. Si bien, ha respondido a ajustes y objetivos gubernamentales coyunturales, la ausencia de un diseño claro y estable hace parecer que cada nueva gestión inicia desde “cero” (Lovera, 2011: 20). Aun cuando las distintas reformas de la LRPVH han tendido a fortalecer y concentrar los procesos de toma de decisiones en el Ministerio con competencia en la materia, en la práctica sigue existiendo una falta de liderazgo claro en la rectoría del sector.

La búsqueda de alternativas de gestión eficientes ha resultado en una arquitectura institucional muy parecida a la existente antes de la llegada de Hugo Chávez a la presidencia de la República en 1999. Al parecer la especificidad del tema y la magnitud del problema requieren separar, desde el punto de vista de las competencias, a la vivienda del resto de las obras y servicios públicos.

Del mismo modo, la responsabilidad de llevar adelante la cartera con competencia en vivienda y hábitat ha sido un desafío. En una investigación previa (Valente, 2019) se identificó que, en los primeros años de gobierno, las cortas gestiones de los ministros fue la constante, aunque más recientemente, la situación se ha normalizado (ver cuadros N.º 2 y N.º 3).

Cuadro N.º 2. Venezuela. Ministros con competencia en vivienda, 1999-2023

Presidente	Periodo	N.º de ministros
Hugo Chávez (+)	1999-2004	6
	2004-2009	7
	2009-2013	1
Nicolás Maduro (#)	2013-2017	1
	2017-2023	1

Fuente: Gacetas Oficiales. **Notas:** Se ha dividido en periodos para poder facilitar la comparación.

(+) El segundo periodo no incluye a Ramón Carrizalez quien estuvo como encargado durante 9 días en 2009.

(#) No incluye a Ricardo Molina, quien venía de la gestión del expresidente Chávez y fue ratificado por Nicolás Maduro al asumir la Presidencia de la República.

Los cambios de autoridades han tenido su impacto en términos de los resultados obtenidos en los últimos años. Ello da cuenta de las dificultades para desarrollar una política coherente en cualquier ámbito con tales niveles de volatilidad institucional e incluso legal. Hay que considerar que cada cambio de autoridades genera rotación no sólo del personal gerencial sino también técnico, así como también, una potencial discontinuidad en las acciones ejecutadas.

Cuadro N.º 3. Venezuela. Ministros con competencia en vivienda, 2011-2023

	Fecha	Decreto	Gaceta Oficial
1 Ricardo Antonio Molina Peñaloza	22-06-10	7.514	39.451
	02-09-14	1.213	40.488
	07-04-15	1.702	40.364
2 Manuel Salvador Quevedo Fernández	19-08-15	1.944	40.727
3 Ildemaro Moisés Villarroel Arismendi	26-11-17	3.177	6.343 (*)

Fuente: Gacetas oficiales.

Nota: (*) Número extraordinario.

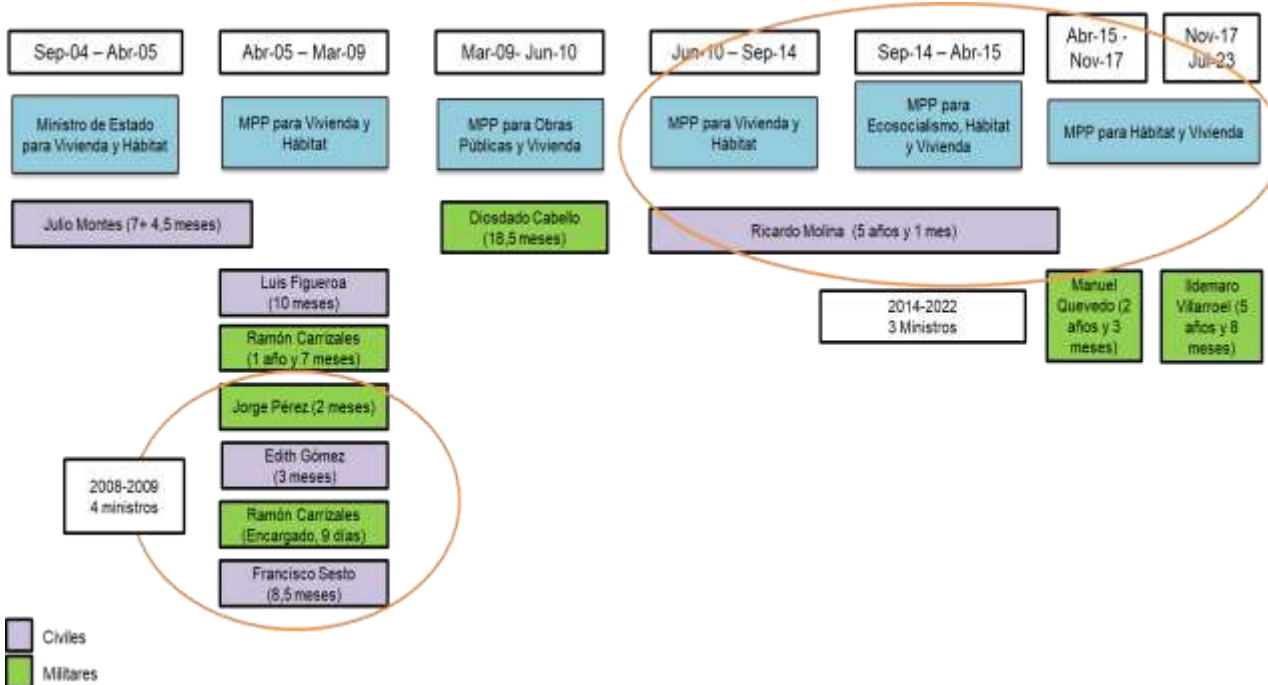
En la figura N.º 4 se observa que en momentos de mayor estabilidad institucional es cuando mayores cambios a nivel de autoridades se han dado, mientras que durante la gestión más larga se registraron varios procesos de reorganización. No obstante, desde

noviembre de 2017 se mantiene al frente del MIHVI el general de división Ildemaro Villarroel (quien fue viceministro en la gestión anterior).

Tal como señala Aponte (2016: 19) “la alta rotación ministerial y la inexperiencia de una parte de los nuevos gerentes son otros factores de incertidumbre y parálisis y de ineffectividad o ineficiencia frecuente en los organismos ministeriales”. No obstante, esta situación no fue exclusiva de los ministros con competencia en el sector de vivienda y hábitat. Así pues, las autoridades de algunos entes adscritos también fueron cambiadas con relativa frecuencia. Por ejemplo, en el periodo 1999-2004, fueron nombrados cinco presidentes del Consejo Nacional de la Vivienda (CONAVI) (Bolívar, Torres y Rosas, 2012: 39), un organismo de asesoría y definición de la política habitacional, que fue suprimido y liquidado en 2006 mediante ley especial (RBV, 2006)

Además de los problemas que se generan como consecuencia de las dinámicas institucionales, cabe destacar que las acciones más importantes adelantadas por el Gobierno Nacional en materia de vivienda y hábitat tienden a ser decisiones unilaterales, es decir, no son el resultado de amplios procesos de consulta o concertación con los principales actores involucrados, ni tampoco constituyen una respuesta explícita ante las demandas de algunos de estos actores. El abordaje de un problema complejo como la vivienda requiere necesariamente el reconocimiento de la variedad de actores que participan en su sistema de producción y consumo, y los ministros encargados de estas áreas deberían fungir como agentes que promuevan la negociación, coordinación y articulación con diversos sectores.

Figura N.º 4. Venezuela. Ministros con competencia en el sector vivienda y hábitat, 2004-2023



Fuente: Valente (2018: 121).

A MANERA DE CIERRE

Una mirada retrospectiva a un programa de vivienda y hábitat como la GMVV, requiere un esfuerzo de síntesis no solo del contexto sociopolítico en el que surgió sino también del marco legal e institucional que ha permitido su implementación. Durante un poco más de doce años, se observa un importante intento de innovación con nuevas normativas, regulaciones y organismos dentro del sector. Estos cambios y discontinuidades han tenido importantes efectos en el cumplimiento de sus objetivos y metas iniciales. Por ello, en la segunda parte de este artículo se abordarán algunos de los resultados más relevantes de la GMVV, así como las oportunidades y riesgos que representa para la garantía del derecho a la vivienda adecuada en la Venezuela actual.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ____ (2011). *De espaldas a las barriadas populares. Las paradojas de la política habitacional de Hugo Chávez*. Ponencia presentada en el II Congreso del Grupo de Trabajo sobre Hábitat Popular e Inclusión Social de CLACSO, Caracas.
- ____ (2012b). *Cuestionario sobre las políticas y programas de financiamiento para viviendas*. Ginebra: RBV.

- _____. (2013). *Análisis de riesgos de corrupción e integridad en la Gran Misión Vivienda Venezuela*, Caracas: Transparencia Venezuela.
- _____. (2014). *El mapa institucional de la Gran Misión Vivienda Venezuela: o de la falta de transparencia y sus consecuencias*, Caracas: Transparencia Venezuela.
- _____. (2018). *Análisis de la formulación e implementación de la Gran Misión Vivienda Venezuela (2011-2017) desde el enfoque de los derechos humanos*. (Trabajo de Maestría). CENDES-UCV.
- AN-Asamblea Nacional (2011). *Mensaje anual del comandante Hugo Chávez, presidente constitucional de la República Bolivariana de Venezuela presentado ante la Asamblea Nacional*, Caracas: AN.
- Aponte, C. (2016). Institucionalidad estatal y política social en Venezuela: 1999-2012. *Gaceta Laboral, Maracaibo*, 22(1), 9-26.
- AVN-Agencia Venezolana de Noticias. (13 de febrero de 2011). *Nace Gran Misión Vivienda Venezuela para resolver déficit habitacional*. Recuperado de <http://www.avn.info.ve/contenido/nace-gran-misi%C3%B3n-vivienda-venezuela-para-resolver-d%C3%A9ficit-habitacional>,
- Bolívar, T.; Torres, H. y Rosas, I. (2012). El intento de vivienda para todos desde el Estado venezolano. En Erazo, J. (Coord.). *Políticas de empleo y vivienda en Sudamérica*, (pp. 25-46), Quito: Flacso-Ecuador/Clacso/Instituto de la Ciudad.
- Camacho, O. (2013). *Ciudad, la Gran Misión Vivienda y los barrios, en el socialismo del siglo XXI (2006-2013)*. Ponencia presentada en el III Simposio “Nuevas tendencias del urbanismo”. Caracas.
- Cariola, C. (Coord.) (2015). *La Gran Misión Vivienda Venezuela: hacia una política socio territorial de vivienda. Una mirada desde Caracas metropolitana*. Caracas: Fondo Editorial Méndez Castellano.
- Chávez, H. (1 de junio de 2010). Me tomo ‘como personal’ el problema de vivienda. *El Universal*. Recuperado de http://www.eluniversal.com/noticias/politica/chavez-tomo-como-personal-problema-vivienda_606828
- Chávez, H. (19 de abril de 2011). Sólo en socialismo es posible solucionar el drama de la vivienda. *Correo del Orinoco*. Recuperado de <http://www.correodelorinoco.gob.ve/hugo-chavez-solo-socialismo-es-posible-solucionar-drama-viviend/>
- Chávez, H. (19 de abril de 2012). Sólo en socialismo es posible solucionar el drama de la vivienda. *La Radio del Sur*. Recuperado de <https://laradiodelsur.com.ve/2012/04/hugo-chavez-solo-en-socialismo-es-posible-solucionar-el-drama-de-la-vivienda/>

- Chávez, H. (22 de diciembre de 2010). Chávez admite muy pocos avances en vivienda durante su gestión. *El Universal*. Recuperado de http://www.eluniversal.com/2010/12/22/ccs_ava_chavez-admite-muy-po_22A4889011.shtml
- CNE-Consejo Nacional Electoral. (s.f.). *Estadísticas electorales*. Recuperado de <http://www.cne.gob.ve/estadisticas.php>
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (24 de marzo de 2000). Gaceta Oficial N.º 5.453, extraordinaria. Enmienda N.º 1. (19 de febrero de 2009). Gaceta Oficial N.º 5.908, extraordinaria.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Régimen de propiedad de las viviendas de la Gran Misión Vivienda Venezuela*. (6 de abril de 2011c). [Decreto N.º 8.143] Gaceta Oficial N.º 6.201, extraordinaria.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Especial de Refugios dignos para Proteger a la Población, en casos de emergencia o desastres*. (21 de enero de 2011a). [Decreto N.º 8.001]. Gaceta Oficial N.º 39.599.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Especial de Regularización Integral de la Tenencia de la Tierra de los Asentamientos Urbanos y Periurbanos*. (6 de mayo de 2011d). [Decreto N.º 8.198] Gaceta Oficial N.º 39.668.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Creación del Fondo Simón Bolívar para la Reconstrucción*. (29 de diciembre de 2010c). [Decreto N.º 7.936]. Gaceta Oficial N.º 39.583.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Emergencia para Terrenos y Vivienda*. (29 de enero de 2011b). [Decreto N.º 8.005]. Gaceta Oficial N.º 6.018, extraordinaria.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Reforma Parcial del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Creación del Fondo Simón Bolívar para la Reconstrucción*. (27 de marzo de 2012d). [Decreto N.º 8.863]. Gaceta Oficial N.º 39.892.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la determinación del justiprecio de bienes inmuebles en los casos de expropiaciones de emergencia con fines de poblamiento y habitabilidad*. (15 de junio de 2012c). [Decreto N.º 9.050]. Gaceta Oficial N.º 39.945.
- Decreto mediante el cual se adscribe al Ministerio del Poder Popular para Hábitat y Vivienda la sociedad mercantil Fondo Simón Bolívar para la Reconstrucción, S.A.* (28 de enero de 2016). [Decreto N.º 2.210]. Gaceta Oficial N.º 40.838.
- Decreto mediante el cual se adscribe la Gran Misión Vivienda Venezuela y la Gran Misión Barrio Nuevo Barrio Tricolor, al Órgano Superior del Sistema Nacional de Vivienda y Hábitat*. (29 de mayo de 2014b). [Decreto N.º 1.013]. Gaceta Oficial N.º 40.422.

Decreto mediante el cual se adscriben a la Vicepresidencia Ejecutiva de la República Bolivariana de Venezuela, la “Fundación Gran Misión Barrio Nuevo, Barrio Tricolor”; y la empresa del Estado denominada “Corporación Barrio Nuevo, Barrio Tricolor, S.A.”. (26 de febrero de 2019). [Decreto N.º 3.774]. Gaceta Oficial N.º 41.594.

Decreto mediante el cual se autoriza la creación de una Empresa del Estado bajo la forma de Sociedad Anónima, denominada “Inmobiliaria Nacional, S.A.”, la cual estará adscrita y bajo el control accionario del Órgano Superior del Sistema Nacional de Vivienda y Hábitat. (14 de noviembre de 2011g). [Decreto N.º 8.588]. Gaceta Oficial N.º 39.799.

Decreto mediante el cual se autoriza la creación de una Empresa del Estado, bajo la forma de Sociedad Anónima que se denominará Corporación de Desarrollo de la Cuenca del Río Tuy “Francisco de Miranda”, S.A., pudiendo utilizar a todos los efectos la abreviatura CORPOMIRANDA, S.A. (25 de marzo de 2013). [Decreto N.º 9.431]. Gaceta Oficial N.º 40.135

Decreto mediante el cual se crea “El Órgano Superior del Sistema Nacional de Vivienda y Hábitat”, como unidad administrativa adscrita a la Presidencia de la República, de la cual dependerá la asignación de su presupuesto anual y el suministro de los recursos necesario para el cumplimiento de sus funciones. (28 de marzo de 2011j). [Decreto N.º 8.120]. Gaceta Oficial N.º 39.643.

Decreto mediante el cual se crea el Área de Emergencia Habitacional (AREHA) Barrio Federico Quiroz, ubicada la Parroquia Sucre, jurisdicción del Municipio Libertador, Distrito Capital. (14 de febrero de 2011i). [Decreto N.º 8.042]. Gaceta Oficial N.º 39.615.

Decreto mediante el cual se crea la Gran Misión Barrio Nuevo Barrio Tricolor. (21 de noviembre de 2013d). [Decreto N.º 603]. Gaceta Oficial N.º 40.299.

Decreto mediante el cual se crea una Comisión Presidencial, que se denominará Comisión de Apoyo a la Gestión de Construcción de Viviendas en las Áreas Vitales de Vivienda y Residencias (AVIVIR) de Fuerte Tiuna. (13 de abril de 2011e). [Decreto N.º 8.145]. Gaceta Oficial N.º 39.655.

Decreto mediante el cual se crean las Áreas Vitales de Vivienda y de Residencia (AVIVIR), destinadas a la construcción de viviendas. (14 de febrero de 2011h). [Decreto N.º 8.041]. Gaceta Oficial N.º 39.615.

Decreto mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Misiones, Grandes Misiones y Micromisiones. (19 de noviembre 2014c). [Decreto N.º 1.394]. Gaceta Oficial N.º 6.154 extraordinaria.

Decreto mediante el cual se exonera del Impuesto al Valor Agregado, Pagos de Aranceles de Importación y Tasas Aduaneras, para el incentivo de la construcción de viviendas dignas en el marco del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Emergencia para Terrenos y Vivienda, y la Gran Misión Vivienda Venezuela. (3 de mayo de 2011k). [Decreto N.º 8.174]. Gaceta Oficial N.º 39.665.

- Decreto mediante el cual se exonera del Impuesto Sobre la Renta para el incentivo de la construcción de viviendas dignas en el marco del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Emergencia para Terrenos y Vivienda, y la Gran Misión Vivienda Venezuela, en los términos que en él se mencionan. (3 de mayo de 2011). [Decreto N.º 8.175]. Gaceta Oficial N.º 39.665.*
- Decreto mediante el cual se instrumentan los procedimientos que permitan realizar en forma adecuada y expedita la elaboración, inscripción registral o protocolización de los documentos donde conste la constitución, modificación, extinción o transmisión de derechos sobre los terrenos y las viviendas construidas en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela (GMVV) y demás planes, programas o proyectos del Estado, que tengan como objetivo la satisfacción del derecho constitucional a la vivienda y a la propiedad, previsto en el Artículo 115 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (27 de octubre de 2016). [Decreto N.º 2.502]. Gaceta Oficial N.º 41.018.*
- Decreto mediante el cual se modifica la denominación del Ministerio del Poder Popular para Vivienda, Hábitat y Ecosocialismo, por la de Ministerio del Poder Popular para Ecosocialismo, Hábitat y Vivienda. (3 de octubre de 2014e). [Decreto N.º 1.293]. Gaceta Oficial N.º 40.511.*
- Decreto mediante el cual se ordena la supresión del Ministerio del Poder Popular para el Ambiente y el Ministerio del Poder Popular para Vivienda y Hábitat; y se crea el Ministerio del Poder Popular para Vivienda, Hábitat y el Ecosocialismo, con competencia en el ámbito de las políticas públicas del Ejecutivo Nacional en materia de Vivienda, Hábitat Humano, la Conservación y Administración Ambiental y Ecosocialismo. (3 de septiembre 2014d). [Decreto N.º 1.227]. Gaceta Oficial N.º 40.489.*
- Decreto mediante el cual se ordena la supresión del Ministerio del Poder Popular para Ecosocialismo, Hábitat y Vivienda; y se crea los Ministerios del Poder Popular para Hábitat y Vivienda y para Ecosocialismo y Aguas. (7 de abril de 2015). [Decreto N.º 1.701]. Gaceta Oficial N.º 40.634.*
- Decreto mediante el cual se suprime el cargo de ministro de Estado para la Transformación Revolucionaria de la Gran Caracas, creado mediante Decreto N.º 642, de fecha 09 de diciembre de 2013, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N.º 40.311 de la misma fecha. (15 de septiembre de 2014g). [Decreto N.º 1.246]. Gaceta Oficial N.º 40.497.*
- Decreto mediante el cual se suprime el Ministerio del Poder Popular para las Obras Públicas y Vivienda, y se crean los Ministerios del Poder Popular para Transporte y Comunicaciones, y para Vivienda y Hábitat, a cargo de los ministros del Poder Popular para Transporte y Comunicaciones, y para Vivienda y Hábitat. (22 de junio de 2010f). [Decreto N.º 7.513]. Gaceta Oficial N.º 39.451.*

Decreto mediante se adscribe al Ministerio del Poder Popular para las Comunas y los Movimientos Sociales la "Fundación Gran Misión Barrio Nuevo Barrio Tricolor". (31 de julio de 2018). [Decreto N.º 3.567]. Gaceta Oficial N.º 41.450.

Decreto sobre Organización y Funcionamiento de la Administración Pública Nacional. (3 de marzo de 2009b). [Decreto N.º 6.626]. Gaceta Oficial N.º 39.130.

Designación como ministro de Estado para la Transformación Revolucionaria de la Gran Caracas, al ciudadano Francisco de Asís Sesto Novas, con el objeto de establecer las políticas necesarias para asesorar, orientar y coordinar en términos estratégicos, a todos los organismos públicos y privados cuyas disposiciones y acciones incidan directa o indirectamente en el urbanismo de la Gran Caracas, en los términos que en él se indican. (10 de diciembre de 2010g). [Decreto N.º 7.877]. Gaceta Oficial N.º 39.571.

Estado de Emergencia en los estados Zulia, Mérida, Trujillo y Nueva Esparta, por un lapso de 90 días, como consecuencia de las intensas y recurrentes lluvias acaecidas en todo el territorio nacional. (6 de diciembre de 2010e). [Decreto N.º 7.876]. Gaceta Oficial N.º 39.567

FMH-Fundación Misión Hábitat. (2014). *Gran Misión Vivienda Venezuela, legado del comandante eterno.* Recuperado de http://www.mvh.gob.ve/fmh/index.php?option=com_content&view=article&id=598:gran-mision-vivienda-venezuela-legado-del-comandante-eterno&catid=91&Itemid=792

Genatios, C. y Lafuente, M. (2004). Nota técnica. Atención a la vivienda en Venezuela. *Boletín Técnico*, 42(1), 64-69.

INE-Instituto Nacional de Estadística (2012). *XIV Censo Nacional de Población y Vivienda 2011. Procesamiento de microdatos censales.* Recuperado de <http://www.redatam.ine.gob.ve/Censo2011/index.html>

Jaua, E. (19 de noviembre de 2011). Chávez es la única garantía de la continuidad de beneficios para el pueblo. *Correo del Orinoco.* Recuperado de <http://www.correodelorinoco.gob.ve/elias-jaua-chavez-es-unica-garantia-continuidad-beneficios-para-pueblo/>,

Ley de Tierras Urbanas. (21 de octubre de 2009^a). Gaceta Oficial N.º 5.933, extraordinaria.

Ley del Plan de la Patria. Segundo Plan Socialista de Desarrollo Económico y Social de la Nación (2013-2019). (4 de diciembre de 2013a). Gaceta Oficial N.º 6.118 extraordinaria.

Ley Especial de Supresión y Liquidación del Consejo Nacional de la Vivienda. (22 de diciembre de 2006). Gaceta Oficial N.º 5.833, extraordinaria.

Ley que autoriza al presidente de la República para dictar Decretos con Rango, Valor y Fuerza de Ley. (17 de diciembre de 2010b). Gaceta Oficial N.º 6.009, extraordinaria.

- Lovera, A. (2013). *De la rehabilitación de barrios a la Gran Misión Vivienda Venezuela. Vivienda y Ciudad*. Ponencia presentada en el curso: "Vivienda y Sostenibilidad", Caracas.
- MINCI-Ministerio del Poder Popular para la Comunicación y la Información. (2014). *Las Misiones Sociales*, Caracas: MINCI.
- MINCI-Ministerio del Poder Popular para la Comunicación y la Información. (2016). *Vivienda: un derecho humano amenazado por la oligarquía*. Caracas: MINCI.
- MINVIH-Ministerio del Poder Popular para Vivienda y Hábitat. (2011). *La Gran Misión Vivienda Venezuela*. Recuperado de <http://granmisionviviendavenezuela.gob.ve>
- MPPP-Ministerio del Poder Popular de Planificación. (2019). *Plan sectorial de hábitat y vivienda. El derecho a la ciudad socialista. Plan de la patria 2025*. Caracas: MPPP.
- OSVH-Órgano Superior Nacional de Vivienda y Hábitat. (2022). *Gran Misión Vivienda Venezuela 2013-2022*. Caracas: OSVH.
- Provea. (2005). Informe especial: Derecho a la vivienda y hábitat dignos en Venezuela. Balance 1999-2005. *Situación de los derechos humanos en Venezuela. Informe anual (octubre, 2004-septiembre, 2005)*. Caracas: Provea.
- Provea. (2011). *Situación de los derechos humanos en Venezuela. Informe anual (octubre, 2010-septiembre, 2011)*. Caracas: Provea.
- Provea-Programa Venezolano de Educación-Acción en Derechos Humanos. (2013). *Segundo informe sobre la ejecución de la Misión Gran Vivienda Venezuela (GMVV)*. Caracas: Provea.
- PSUV. (17 de abril de 2011). Oposición va a eliminar las misiones. *El Impulso*. Recuperado de <http://www.elimpulso.com/noticias/nacionales/psuv-oposicion-va-a-eliminar-las-misiones>,
- RBV-República Bolivariana de Venezuela (2019a). (8 de abril de 2019) *Proyecto Nacional Simón Bolívar, Tercer Plan Socialista de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2019-2025*. Gaceta Oficial N.º 6.446, extraordinaria.
- Reforma Parcial del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat*. (15 de junio de 2012a). [Decreto N.º 9.048]. Gaceta Oficial N.º 39.945.
- Reforma Parcial del Decreto N.º 7.856, de fecha 29 de noviembre de 2010*. (30 de noviembre de 2010a). [Decreto N.º 7.859]. Gaceta Oficial N.º 39.563.
- Reglamento de Interior y de Debates de la Asamblea Nacional*. (23 de diciembre de 2010d). Gaceta Oficial N.º 6.014, extraordinaria.

Resolución mediante la cual se delega al Banco Nacional de Vivienda y Hábitat (BANAVIH), la elaboración, gerencia y coordinación del Sistema Nacional de Protocolización y Cobranzas de las Viviendas construidas en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela con recursos desembolsados por un ente u órgano del Estado. (15 de febrero de 2012e). [Resolución N.º 33]. Gaceta Oficial N.º 39.865.

Resolución mediante la cual se dictan las Normas para la Protocolización de Documentos en el Marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela. (28 de enero de 2016). [Resolución conjunta N.º 2 y 57]. Gaceta Oficial N.º 40.838.

Resolución mediante la cual se dictan los lineamientos y normas para los Procesos de Regularización de Terrenos, de la Propiedad de la Tierra y para la elaboración de documentos de propiedad de las viviendas de la Gran Misión Vivienda Venezuela. (13 de junio de 2014). [Resolución N.º 28]. Gaceta Oficial N.º 40.433.

Resolución mediante la cual se establece en un doce por ciento (12%) el porcentaje mínimo de la cartera de crédito bruta anual, que con carácter obligatorio deben colocar con recursos propios las instituciones del sector bancario obligadas a conceder créditos hipotecarios destinados a la adquisición y construcción de vivienda principal dentro de la Gran Misión Vivienda Venezuela. (2 de mayo de 2011f). [Resolución N.º 63]. Gaceta Oficial N.º 39.664.

Resolución mediante la cual se establece en un veinte por ciento (20%) el porcentaje mínimo de la cartera de crédito bruta anual, que con carácter obligatorio deben colocar con recursos propios las instituciones del sector bancario obligadas a conceder créditos nuevos hipotecarios destinados a la construcción, adquisición y autoconstrucción de vivienda principal. (13 de marzo de 2013e). [Resolución N.º 16]. Gaceta Oficial N.º 40.109.

Resolución mediante la cual se establece los lineamientos para la aplicación del Plan 0800-MIHOGAR, destinados a los créditos de adquisición de vivienda principal construidas con recursos públicos o privados en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela. (13 de junio de 2014f). [Resolución N.º 30]. Gaceta Oficial N.º 40.433.

Resolución mediante la cual se establece un "Método de selección de beneficiarios y beneficiarias" aplicable a las viviendas construidas con recursos provenientes de la cartera hipotecaria en el Marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela, a través del Programa 0800-MIHOGAR. (9 de marzo de 2016). [Resolución N.º 48]. Gaceta Oficial N.º 40.865. [Corregida mediante Resolución N.º 451]. Gaceta Oficial N.º 41.068.

Resolución mediante la cual se establecen los lineamientos generales para el diseño y construcción de viviendas y nuevos desarrollos habitacionales en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela. (26 de julio de 2013b). [Resolución N.º 89]. Gaceta Oficial N.º 40.215.

Resolución mediante la cual se establecen los lineamientos para la aplicación del Programa 0800-MIHOGAR, destinados a los créditos de adquisición de vivienda principal construidas con recursos públicos o privados en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela. (9 de marzo de 2016). [Resolución N.º 47]. Gaceta Oficial N.º 40.865.

- Resolución mediante la cual se prohíbe expresamente a las empresas nacionales o internacionales, Consejos Comunales, Gerencias Técnicas, Cooperativas o cualquier otra organización, que ejecute obras para la Gran Misión Vivienda Venezuela con recursos provenientes del erario público, la venta, cesión, donación o intercambio de materiales de construcción a terceras personas, sean naturales o jurídicas.* (3 de enero de 2013c). [Resolución N.º 1]. Gaceta Oficial N.º 40.082.
- Resolución mediante la cual se prohíbe la instalación y utilización de cocinas y calentadores de agua eléctricos en las viviendas construidas en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela.* (14 de junio de 2011m). [Resolución N.º 82]. Gaceta Oficial N.º 39.695.
- Resolución, mediante la cual se establece en quince por ciento (15%) el porcentaje mínimo de la cartera de crédito bruta anual, que con carácter obligatorio deben destinar con recursos propios las instituciones del sector bancario, obligadas a conceder créditos destinados a la construcción, adquisición, mejoras, ampliación y autoconstrucción de vivienda principal, en el marco de la Gran Misión Vivienda Venezuela.* (23 de marzo de 2012f). [Resolución N.º 50]. Gaceta Oficial N.º 39.890.
- RV-República de Venezuela. (16 de diciembre de 1987). *Ley Orgánica de Ordenación Urbanística*. Gaceta Oficial N.º 33.868.
- Sesto, F. (2016). *El derecho a la ciudad siguiendo a Chávez. Una guía didáctica*, Caracas: Instituto de Altos Estudios del Pensamiento del comandante supremo Hugo Rafael Chávez Frías.
- Transparencia Venezuela (2020). *Empresas propiedad del Estado: un modelo de control (parte III). Los militares y su rol en las empresas propiedad del Estado*, Caracas: Transparencia Venezuela.
- Uzcátegui, R. (2008). *Situación actual y desafíos del derecho a la vivienda en Venezuela*. Caracas: ILDIS.
- Valente, X. (2020). El concepto de vivienda adecuada desde el enfoque basado en los derechos humanos. Peña, Carlos (Comp.). *Miradas a la Venezuela del siglo XXI: temáticas, enfoques y evidencias* (pp. 247-285). Caracas: IIES-FaCES-UCV.
- Valente, X. y Giménez, C. (2018). El enfoque basado en derechos humanos como perspectiva de análisis de los programas sociales de vivienda en Venezuela (pp. 179-194). *Memorias XXXVI Jornadas de Investigación IDEC*, Caracas: IDEC.
- Venezuela. Evolución histórica de las políticas y programas de vivienda (1928-2010). (2019). *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 25(2), 103-139.

EXPANSIÓN DE LAS UNIONES CONSENSUALES Y SUS CARACTERÍSTICAS. VENEZUELA 1971-2011

EXPANSION OF CONSENSUAL UNIONS AND
THEIR CHARACTERISTICS. VENEZUELA 1971-2011**

MARÍA DI BRIENZA PARENTE**

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO. CARACAS. VENEZUELA

<https://orcid.org/0000-0003-1909-1478>

Fecha de recepción: 31/07/2023– Fecha de aceptación 03/10/2023
<https://doi.org/10.54642/RVAC.2023.2.1.5>

* Este artículo forma parte de los avances de investigación de la tesis doctoral de la autora.

** Profesora investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES) de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB). Socióloga, especialista en análisis de datos aplicados a las Ciencias Sociales, profesora-investigadora del Área de Estudios Demográficos del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES) de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), profesora de la Escuela de Ciencias Sociales de la UCAB.



Este artículo y sus anexos se distribuyen por la revista venezolana de Análisis de Coyuntura, bajo los términos de la Licencia CreativeCommons Atribución-NoComercial-CompartirIgual

Resumen

Venezuela ha experimentado una notable expansión de las uniones consensuales desde la década de los 90 del pasado siglo. Por la importancia de avanzar en la comprensión de este comportamiento nupcial, este artículo persigue, en primer lugar, examinar la evolución de la prevalencia de estos arreglos en las mujeres de 15 a 49 años entre 1971 y 2011, según grupos de edad, generaciones y años de escolaridad; en segundo lugar, determinar sus principales características y modificaciones en este proceso de generalización. Se utilizan como fuente los censos de 1971 a 2011, la ENF 1977, ENPOFAM 1998 y ENDEVE 2010. Los resultados evidencian el continuo aumento de esta alternativa y de su incidencia como modalidad de entrada a una unión. A este proceso han contribuido sobre todo las mujeres más jóvenes, pero también las de mayor edad, por una menor legalización y por el efecto de las segundas nupcias de este tipo; así como han aportado las mujeres con distintos niveles educativos, acortando las brechas entre ellas. Las uniones consensuales siguen siendo más tempranas que los matrimonios, más inestables y con más alto nivel de fecundidad, sin embargo, se registran cambios en estos patrones, mientras que resulta mayoritaria las catalogadas con "estables" y entre ellas las que tienen el primer hijo en esta modalidad.

Palabras clave: nupcialidad, tipo de unión, unión consensual, Venezuela.

Código JEL: J10, J12, J19

Abstract

Venezuela has experienced a notable expansion of consensual unions since the 1990s. Due to the importance of advancing in the understanding of this nuptial behavior, this article seeks, firstly, to examine the evolution of the prevalence of these arrangements in women between 15 and 49 years of age during 1971 and 2011, according to age groups, generations and years of schooling; secondly, to determine its main characteristics and modifications in this generalization process. The censuses from 1971 to 2011, the ENF 1977, ENPOFAM 1998 and ENDEVE 2010 are used as sources. The results show the continuous increase of this alternative and its incidence as a modality of entering a union. Younger women have contributed especially to this process, but also older ones, due to less legalization and the effect of second marriages of this type; just as women with different educational levels have contributed, bridging the gaps between them. Consensual unions continue to be earlier than marriages, more unstable and with a higher level of fertility; however, there are changes in these patterns, while those classified as "stable" are the majority, including those with the first child in this modality.

Keywords: nuptiality, type of union, consensual union, Venezuela.

JEL code: J10, J12, J19

INTRODUCCIÓN

Junto con las importantes transformaciones que ha experimentado Venezuela en los ámbitos socioeconómico, demográfico y cultural, asociados al proceso de modernización y a la modernidad, se han dado asimismo una serie de modificaciones progresivas en el comportamiento de la población con relación a la formación y disolución de las uniones conyugales. La evidencia acumulada ha dado cuenta de cierta tendencia a postergar el inicio de una vida en pareja, sobre todo entre las mujeres, así como una creciente inestabilidad marital, al tiempo que se ha constatado una mayor propensión a contraer nuevas nupcias y se han producido cambios en cuanto a la preferencia por establecer arreglos de tipo consensual o, de hecho, frente a la opción de contraer un matrimonio, bien para conformar una primera unión o en unión subsecuente.

Sobre este último comportamiento marital, se sabe que la existencia de uniones consensuales no constituye una novedad en el modelo de nupcialidad de Venezuela. Este tipo de vínculo conyugal tiene profundas raíces históricas, culturales y étnicas y su prevalencia ha sido diferencial de acuerdo con las regiones geográficas del país, nivel de urbanización y estratos sociales; de tal modo, que en estos contextos y sectores poblacionales esta modalidad de unión se ha reconocido socialmente para constituir una familia y para la crianza de los hijos. No obstante, lo que sí resulta novedoso, y ha motivado la elaboración del presente artículo, es la importante expansión que ha observado esta alternativa conyugal en el país a partir de la última década del siglo pasado, según se constata con base a distintas fuentes disponibles como los censos nacionales de población y las encuestas especializadas en fecundidad levantadas durante este período.

Abordar el estudio de esta pauta nupcial y sus cambios resulta de gran relevancia, dado que define las características y el modo en que se constituyen las familias, así como las transformaciones que ocurren en su estructura, debido a los niveles de inestabilidad conyugal que suelen registrar las uniones de este tipo, con la consecuente formación de nuevos núcleos familiares frecuentemente con este mismo arreglo marital. De modo que las contribuciones que se deriven de un mayor conocimiento de estos comportamientos nupciales permitirán aportar mayores elementos para la evaluación y adaptación de las normativas a las realidades cambiantes de las parejas y las familias y, asimismo, disponer de evidencias a tener en cuenta en los procesos de formulación y ejecución de políticas y programas dirigidos a proporcionar protección social y bienestar a los cónyuges y sus hijos.

En ese orden, este artículo persigue los siguientes objetivos:

- Examinar la evolución de la prevalencia de las uniones consensuales en las mujeres entre los 15 a 49 años de edad, durante el período 1971-2011 en Venezuela, según grupo de edad y generaciones y los años de escolaridad alcanzados.
- Determinar las principales características de las uniones consensuales y sus cambios, considerando la edad en que tiene lugar, la reproducción en el marco de esta modalidad de relación marital y su nivel de estabilidad, así como lograr cierta

aproximación a una tipología atendiendo a estos patrones y a su nivel de transición a una unión legal.

Para llevar a cabo este análisis se utilizaron como fuente los cinco Censos Nacionales de Población y Vivienda levantados en el país entre 1971 y 2011 y las tres encuestas disponibles de fecundidad con cobertura nacional que tratan entre sus temas la nupcialidad: la Encuesta Nacional de Fecundidad (ENF'77), la Encuesta Nacional de Población y Familia (ENPOFAM'98) y la Encuesta Demográfica de Venezuela (ENDEVE 2010).

LA PRESENCIA DE LAS UNIONES CONSENSUALES, CAMBIOS Y EXPLICACIONES

Se ha documentado la contribución de factores asociados a los procesos de modernización y modernidad, en las transformaciones en los comportamientos relacionados con la formación e interrupción de los arreglos maritales observados en distintas sociedades. Entre los factores de orden demográfico que ha conllevado la modernización, se destaca el proceso de urbanización, el incremento sostenido de la esperanza de vida con sus efectos a nivel de las parejas conyugales, así como el impacto del desarrollo de la tecnología anticonceptiva (Quilodrán, 2011b).

Entre los factores de orden socioeconómico se reconocen como relevantes las implicaciones que en la nupcialidad ha ocasionado la expansión del acceso de la población a la educación formal y la creciente participación de las mujeres en el ámbito social y laboral, lo que ha tenido a su vez repercusiones en su autonomía personal. Estos cambios, junto con el mayor acceso a la contracepción efectiva, han ejercido su influencia en la concepción de la vida familiar, y las mujeres han visto ampliadas sus posibilidades para desarrollar sus propios proyectos de vida, lo que, a la vez, ha contribuido a la definición de modalidades de convivencia conyugal cada vez más complejas y alejadas de los patrones tradicionales (Quilodrán, 2011a).

En este contexto de transformaciones, uno de los cambios en las pautas de formación de un núcleo conyugal que se destaca refiere a la naturaleza del vínculo, expresado en una mayor prevalencia de la unión consensual o de hecho frente a los matrimonios. En el entendido de que el primer tipo de unión refiere a la pareja que convive sin la formalización legal en oposición a la unión que se contrae cumpliendo con los requisitos establecidas por la ley¹. Este cambio nupcial ha sido observado en distintas sociedades con importantes avances e independientemente de la situación socioeconómica de las parejas, lo que ha motivado desde hace décadas una especial atención entre los demógrafos y sociólogos (Castro Martín, 2002).

Referente a los países europeos y de América del Norte, se ha resaltado que el

¹ En este trabajo se utiliza el término "unión" para referirse en general a los arreglos conyugales, por lo tanto, considera las uniones de tipo legal como las de tipo consensual. Se emplean indistintamente los términos "unión legal", "unión formal" o "matrimonio" para referirse al vínculo conyugal sancionado por las normas establecidas por la ley, así como se utilizan los términos "unión consensual", "unión de hecho", "cohabitación" o "vínculo no formal", para hacer mención a las uniones establecidas sin vínculo legal.

incremento de los arreglos consensuales se ha convertido en un rasgo sobresaliente de la nupcialidad, pero también se ha señalado que su patrón no parece ser homogéneo, hay una *pluralización de uniones conyugales* (Castro Martín y Domínguez, 2008). En algunas de estas sociedades la adopción de la convivencia con la pareja constituye un período de prueba sin hijos previo a establecer un vínculo legal, se ve como un *preludio al matrimonio* o como una *etapa en el proceso de matrimonio*; mientras que en otros contextos esta modalidad de unión ha tendido a parecerse cada vez más a las legales en términos de su estabilidad y su relación con la reproducción. En tanto, para otros grupos poblacionales, la cohabitación más bien es concebida como una *alternativa a la soltería*, como un arreglo de parejas muy breves y sin hijos (Castro Martín y Domínguez, 2008; Perelli-Harris et al., 2014).

Frente a la mayor prevalencia de estos arreglos maritales se ha formulado argumentos explicativos que privilegian las repercusiones de las amplias transformaciones que ha propiciado el avance de la modernidad en la esfera cultural y el impulso de individualismo con las implicaciones de la progresiva secularización, junto a la búsqueda de relaciones afectivas más satisfactorias centradas en el amor, una mayor igualdad en los roles y relaciones de género, además de la creciente tolerancia frente a distintas conductas nupciales y formas de convivencia (Lesthaeghe, 1998; Beck-Gernsheim, 2003). Con este énfasis en las interpretaciones de orden cultural, también se considera la preferencia por esta pauta nupcial entre los componentes de cambio a nivel familiar que postula la teoría de la Segunda Transición Demográfica, basada en la experiencia de Europa Occidental una vez culminada la histórica o primera Transición Demográfica (Lesthaeghe, 1998, 2014, 2020)².

Por otro lado, se han desarrollado interpretaciones que centran su atención en la influencia que han podido tener los factores relacionados con las condiciones económicas y sociales: los efectos de los períodos de crisis económica a nivel de las parejas, las dificultades de inserción en el mercado de trabajo, el aumento de la inestabilidad laboral y la incertidumbre financiera, entre otros (Castro Martín y Domínguez, 2008; Esteve. et. al, 2012; Perelli-Harris et al, 2014; Sassler y Licht, 2020). Sin embargo, algunos autores explican que estos planteamientos de orden ideológico y económico no son estrictamente contrapuestos (Lesthaeghe, 2014, 2020; Mooyaart et al., 2021).

En el caso de los países latinoamericanos, se conoce que la unión consensual como arreglo conyugal ha sido tradicionalmente importante en muchos países de América

² La Transición Demográfica refiere al tránsito paulatino de altos a bajos niveles de mortalidad y fecundidad en las distintas sociedades. La Teoría de la Segunda Transición Demográfica busca explicar los cambios a nivel de las familias que se describe a través de la disminución de los niveles de fecundidad por debajo al nivel de reemplazo; la postergación del matrimonio y la paternidad/maternidad; el aumento de la soltería; una mayor incidencia de la cohabitación y el incremento de la procreación en estas uniones y entre mujeres solteras. En tanto que continúa la tendencia ascendente de los divorcios y las separaciones, así como la recomposición familiar con aumentos de la cohabitación y relaciones tipo LAT- *Living Apart Together* (Lesthaeghe, 2014).

Latina y especialmente alta en Centro América y el Caribe, distinguiendo el modelo de nupcialidad de la región. Esta alternativa marital tiene raíces históricas, culturales y étnicas y ha sido socialmente aceptada y reconocida para la formación de la familia y la crianza de los hijos, para llegar a constituirse en un componente esencial del sistema familiar (Castro Martín, 2002; Quilodrán, 2011c). A diferencia de los comportamientos observados en los países industrializados, en la región la tradicional práctica de conformar uniones de tipo consensual puede ser descrita con mayor claridad como un *sustituto al matrimonio* (Castro Martín, 2002). Este patrón contribuyó a perfilar la existencia de lo que podría ser denominado un *sistema de nupcialidad dual* "... con dos tipos de uniones en el plano <administrativo> similares en cuanto a su reconocimiento social y comportamiento reproductivo, pero divergentes en cuanto a su posición social, estabilidad y garantías legales a largo plazo" (Castro Martín, 1999, p.52).

Las evidencias acumuladas en efecto muestran que las uniones consensuales en la región se han establecido como un arreglo conyugal más propio de los grupos de población con bajo nivel educativo, con pocos recursos y escasas expectativas económicas, entre aquellos residentes en el ámbito rural y en sectores populares urbanos, así como se ha caracterizado por registrar una más alta fecundidad en comparación con los matrimonios. Este tipo de unión se utiliza a menudo como estrategia para hacer frente a la pobreza y los embarazos no planificados en la adolescencia y tradicionalmente figura como la modalidad de mayor preferencia entre los jóvenes para iniciar una vida en pareja, que en parte pueden llegar a legalizar (Castro Martín, 1999, 2002; Quilodrán, 2011b; Covre-Sussai et al., 2015).

Sin embargo, desde la década de los 90 del siglo XX emerge un nuevo patrón nupcial en la región, al aumentar la prevalencia de uniones consensuales aún en aquellos países donde históricamente era marginal esta alternativa de vida en pareja. Junto a la persistencia de este tipo de arreglo en la población más desfavorecida económica y socialmente, se evidencia su mayor preferencia entre la población con niveles educativos más elevados, de origen urbano y pertenecientes a estratos sociales medios y altos (Quilodrán, 2011a, 2011c; Esteve et al., 2012; Solís y Ferraris, 2014; Covre-Sussai et al., 2015; Cabello y Soto, 2017; Binstock et al., 2016). Además, se ha encontrado que en estos grupos los niveles de fecundidad dentro de esta modalidad de unión y el matrimonio se muestran próximos en algunos países (Leplante et al., 2015). Se identifica que contraer matrimonio directamente está resultando una práctica cada vez menos frecuente (Quilodrán, 2011a; Binstock et al., 2016). Adicionalmente, al ser el tipo de vínculo consensual característico de las nuevas uniones post separación o divorcio, resulta aún mayor su contribución dados los crecientes niveles de inestabilidad conyugal observados en la región (Binstock y Cabella, 2011). Se produce así lo que Esteve y sus colaboradores (2012) han calificado como *el boom de la cohabitación en América Latina*, motivando un renovado interés por el tema con la finalidad de caracterizar y comprender adecuadamente su evolución reciente.

Al respecto, se han planteado como argumentos explicativos la posible influencia de las condiciones económico desfavorables, cambios legales-institucionales y las

transformaciones experimentadas en el ámbito cultural, factores que pudieran estar operando simultáneamente (Solís y Ferraris, 2014), pero con variada intensidad, atendiendo a las particularidades de los países según su desarrollo socioeconómico y su composición étnica (Covre-Sussai, et al., 2015). Adicionalmente, sobre este fenómeno se ha sugerido que la presencia secular de las uniones de tipo consensual en la región justamente podría en parte contribuir a entender la rapidez de su diseminación y persistencia (Quilodrán 2011a).

Con relación a la influencia de los factores económicos, se destaca el hecho de que los países de América Latina y el Caribe se caracterizan por mostrar una generalizada desigualdad social y económica y por haber registrado un deficiente desempeño macroeconómico por décadas, lo que ha conducido a períodos de severas crisis con inflación y altos niveles de desempleo, con importantes incidencias en las condiciones de vida de la población. En este contexto, las parejas jóvenes estarían enfrentando mayores limitaciones para solventar los costos económicos que representan las ceremonias y celebraciones de uniones legales y religiosas. De la misma manera, para constituir su nuevo hogar con miras a mantener un vínculo permanente y tener descendencia. Todo ello estaría propiciando una reacción adaptativa expresada en la mayor preferencia por una primera unión de tipo consensual, previa a un matrimonio o en su lugar (Esteve, et al., 2012; Solís y Ferraris, 2014).

Asimismo, se ha resaltado como en las últimas décadas se han dado avances con modificaciones en la legislación tendientes a garantizar la igualdad jurídica de hijos tenidos dentro y fuera de un matrimonio, en cuanto a herencia y pensiones, así como los adelantos registrados en materia de reconocimiento de las uniones estables de hecho en distintos países de la región, que prácticamente terminan equiparando los derechos y obligaciones con las uniones legales (Melo Vieira, 2016; Binstock et al., 2016). Todos estos cambios han podido llegar a disminuir en algunos países las ventajas comparativas de la formalización de la unión conyugal (Melo Vieira, 2016).

Por otra parte, también se argumenta que una mayor preferencia por una unión de tipo consensual, estaría justamente impulsada por procesos de orden cultural vinculados a la modernidad, impulsados por individualismo y por la pérdida progresiva de la influencia de la religión, aunado a los cambios que han afectado la vida de la mujer y de situaciones reales de mayor autonomía (Cabella y Soto, 2017). En este sentido, algunos estudiosos han planteado en específico si los países de la región que están cercanos a culminar la Transición Demográfica estarían mostrando comportamientos nupciales asociados a la Segunda Transición, o bien cierta convergencia, lo que ha generado un número importante de investigaciones bajo esta línea (p. ej., Quilodrán, 2011a, 2011b, 2011c; Esteve et al., 2012; Flores y Sánchez, 2013; Lesthaeghe y Esteve, 2016; Cabella y Soto, 2017).

En torno a estos argumentos y debates, han propuesto distintos autores que en América Latina y el Caribe se estaría frente a dos tipos de cohabitación (Rodríguez, 2005; Quilodrán, 2011a, 2011c; Covre-Sussai, et al. 2015). Una “tradicional”, que corresponde a comportamientos inerciales provenientes del pasado, el machismo y las condiciones

socioeconómicas desfavorables (Rodríguez, 2005; Quilodrán, 2011a), más vinculada con la exclusión social y las desigualdades (Covre-Sussai, et al. 2015) y otra de tipo “moderno”, que resulta de una elección reflexiva, relacionada con la ejecución de proyectos personales en un contexto de desarrollo socioeconómico (Rodríguez, 2005); cambios que en efecto pudieran explicarse por el marco teórico de la Segunda Transición Demográfica (Covre-Sussai, et al. 2015).

No obstante, también se ha puesto en entredicho que esta dicotomía entre uniones consensuales “tradicionales” y “modernas” esté dando cuenta de la diversidad de los procesos de formación de la pareja conyugal en la actualidad (Binstock y Cabella, 2011; Melo Vieira, 2016). De tal modo que en la región se podría estar más bien frente a una pluralidad de uniones consensuales que caracterizarían su expansión. Sin embargo, se advierte sobre la importancia de avanzar en la diferenciación empírica de estos tipos de arreglos maritales (Covre-Sussai, et al., 2015), aspecto al que se espera contribuir con el presente artículo.

FUENTES E INDICADORES

Con el fin de alcanzar los objetivos planteados en este artículo se utilizan dos tipos de fuente por las posibilidades que cada una ofrece. En ese orden, se emplea la información aportada por los cinco Censos Nacional de Población y Vivienda levantados en Venezuela entre 1971 y 2011 por el hoy Instituto Nacional de Estadística (INE), a partir de la indagación sobre la situación conyugal, permitiendo diferenciar a las mujeres entre 15 y 49 años según grupos de edad y generaciones, años de escolaridad alcanzados y entidad federal de residencia. Se obtuvo el porcentaje de mujeres en arreglos consensuales entre el total de mujeres unidas a partir de las tabulaciones básicas publicadas por el INE; para los cruces según la variable educativa, se contó con resultados de los procesamientos especiales de la microdata censal, realizados por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello (IIES-UCAB).

Si bien los censos constituyen una valiosa fuente para el estudio de las pautas de nupcialidad, presenta algunas limitaciones conocidas. La observación del fenómeno que ofrece es de corte transversal, de modo que se obtiene la información sobre la prevalencia de las uniones consensuales al momento de cada investigación, por ello no es posible determinar si una porción de las mujeres que se declaran “casadas”, habían mantenido previamente un arreglo consensual con su pareja, o si las que se declaran en soltería o con una unión disuelta, optaron alguna vez en su pasado por la cohabitación como alternativa marital.

De tal modo que, para complementar la información censal, se utilizan las tres encuestas especializadas en temas demográficos que se han realizado en el país: la Encuesta Nacional de Fecundidad (ENF 1977), la Encuesta Nacional de Población y Familia (ENPOFAM 1998) y la Encuesta Demográfica de Venezuela (ENDEVE 2010). Estas encuestas han abordado, entre múltiples temas, el estudio del comportamiento nupcial de las mujeres entrevistadas mediante un conjunto de preguntas retrospectivas para obtener la historia de nupcialidad, de manera que es posible una mayor

aproximación a la importancia del grupo de mujeres que han estado en una unión consensual, como primera unión y/o en uniones sucesivas, así como la duración de las mismas y su relación con la reproducción.

La ENF'77 fue realizada por la Dirección General de Estadística y Censos Nacionales del Ministerio de Fomento, hoy INE, como parte de la Encuesta Mundial de Fecundidad (EMF); cubrió una muestra de 4.361 mujeres entre 15 y 44 años (ISI-EMF, 1984). La ENPOFAM'98 fue coordinada por el Ministerio de la Familia y realizada en cooperación con el INE y el Laboratorio de Ciencias Sociales (LACSO), aplicada a una muestra de 7.075 mujeres entre 15 y 49 años (LACSO-OCEI, 1998), mientras que la ENDEVE 2010 fue producto de un proyecto de cooperación entre el INE y el Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA) (INE, 2013), para obtener información sobre un total de 3.826 mujeres en estas mismas edades.

A partir de un procesamiento propio de los microdatos de estas tres encuestas, se calculó un conjunto de indicadores referidos a: la incidencia de una primera unión consensual, prevalencia de estas uniones según orden; edad a la unión, nivel de disolución y paridez de acuerdo con el tipo de unión, para finalmente obtener una clasificación de las uniones consensuales. La clasificación utilizada resulta de una adaptación de la tipología propuesta por C. Villeneuve-Gokalp (1991)³, considerando para tal fin la ocurrencia de eventos centrales durante la primera etapa de la vida en pareja (cinco años) en una primera unión consensual: la legalización del vínculo conyugal, la separación y la reproducción en el marco de este tipo de arreglo marital.

De acuerdo con el momento cuando ocurrieron estos eventos se establecen los siguientes tipos:

- *Preludio*: la unión consensual se legaliza al poco tiempo, durante los primeros dos años de la unión, pueden o no tener hijos en este período de cohabitación.
- *Prueba*: la unión consensual se legaliza entre los dos o cinco años cumplidos, pueden o no tener hijos en este período de cohabitación.
- *Temporal*: la unión consensual se interrumpe entre los cero y cinco años cumplidos sin haberse legalizado, pueden o no tener hijos durante la unión.
- *Estable sin hijos*: la pareja cumple cinco años en unión consensual sin hijos durante ese período, la mujer pudo haber entrado a esta unión con hijos.
- *Estable con hijos*: la pareja cumple cinco años en unión consensual y tuvieron su primer hijo/a durante ese período.

Dadas las variables requeridas para esta tipología, sólo se utilizaron los datos proporcionados por la ENDEVE 2010, derivados de una historia de uniones más

³ La autora propone esta tipología en el análisis de los cambios en esta pauta nupcial en Francia desde finales de la década de los años 60 hasta inicios de la década de los 80; en esta clasificación se consideró como período los 3 primeros años de la unión. Una adaptación de esta tipología, y también tomada en cuenta en este artículo, fue utilizada Raimondi y Street (2002) en un estudio sobre la formación de la primera unión conyugal referido al Área Metropolitana de Buenos Aires, Argentina.

completa con relación a las dos encuestas precedentes, al suministrar información sobre las uniones legales que se inician con una unión consensual.

LA EXPANSIÓN DE LAS UNIONES CONSENSUALES EN VENEZUELA Y SUS CARACTERÍSTICAS

IMPORTANCIA DE LAS UNIONES CONSENSUALES: 1971-2011

Desde mediados del siglo pasado Venezuela experimentó importantes procesos de cambios en el ámbito social, económico, cultural y demográfico, asociados a la modernización y expresados en una acelerada urbanización, el descenso de la mortalidad y la fecundidad, reduciéndose en cuatro hijos en promedio el tamaño final de la familia con una alta prevalencia en el uso de métodos anticonceptivos (Freitez, 2011); se dio una notable expansión de la educación con una escolaridad cada vez más prolongada (González, 2011) junto con la transformación creciente del papel de las mujeres en la vida social y en la fuerza de trabajo (Martínez Vásquez, 2010). En el ámbito económico, el país ha pasado por distintas etapas de expansión y recesión, con consecuencias en el bienestar social de la población y en los niveles de desigualdad: luego de la década de los 70 de recuperación y expansión sigue una profunda caída de la actividad económica para recrudescerse en los 90. Posteriormente, durante la primera década de los años dos mil, se inicia nuevamente una etapa de crecimiento como consecuencia de otro aumento significativo de los precios del petróleo y un sostenido gasto público que termina generando una alta inflación (Oliveros y Álvarez, 2017).

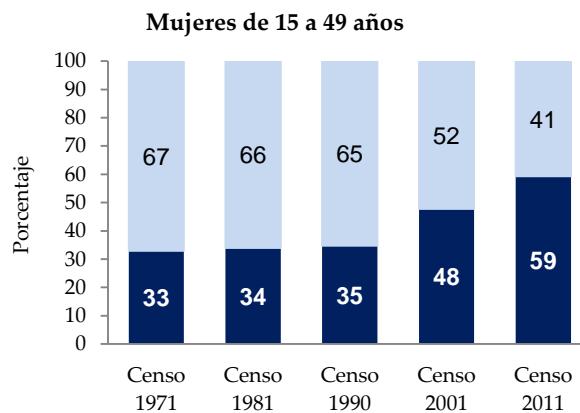
En el ámbito legal, con la aprobación en el año 1982 de la Ley de Reforma Parcial del Código Civil Venezolano, se establece la igualdad de los hijos nacidos fuera o dentro de una unión legal y también esta norma introdujo el principio de igualdad en materia patrimonial entre las parejas cohabitantes. Años después, con la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela aprobada en el año 1999, se da un cambio en materia de regulación jurídica de las uniones estables de hecho en el país, al consagrar en su artículo 77 la equiparación de los efectos de las uniones legales a las uniones de este tipo. Esta protección a las parejas cohabitantes es considerada como una de las innovaciones más importantes que contiene la Constitución en materia de instituciones familiares (Domínguez, 2019). Pasado diez años, en la Ley Orgánica de Registro Civil, 2009, se dispone que las uniones de hecho pueden registrarse al igual que su disolución, constituyendo una opción probatoria de la existencia de este vínculo marital.

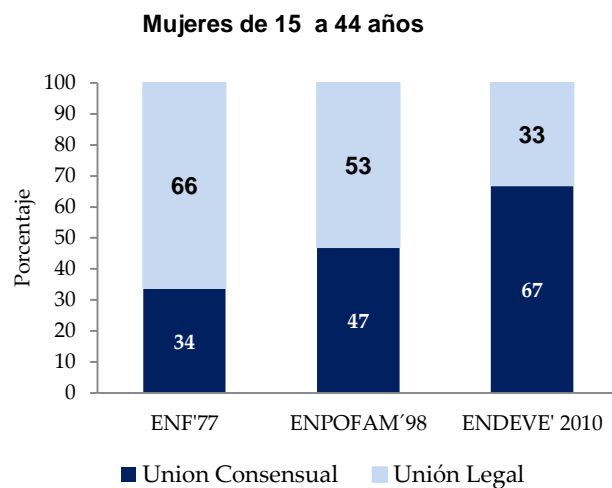
En este contexto de transformación, igualmente se han registrado progresivas modificaciones en las pautas de nupcialidad en el país. Diversos estudios han documentado cierta postergación del momento del inicio de una unión conyugal, particularmente más acentuada en la población femenina; así como la creciente inestabilidad de las relaciones de pareja junto con un aumento en la propensión a contraer nuevas nupcias o rematrimonios, al igual que se han dado cambios en la naturaleza del vínculo marital, pasando de un proceso de institucionalización de las uniones entre los años 60 y 70, a una mayor preferencia por establecer arreglos de tipo consensual (Chen y Picouet, 1979; Freitez y Romero, 1991; Di Brienza, 2007, 2011a; INE, 2014).

Sobre este último patrón nupcial se conoce que en el país la modalidad de unión consensual o de hecho, tradicionalmente ha coexistido con los matrimonios, y su prevalencia ha sido diferencial de acuerdo con las regiones geográficas, el nivel de urbanización y los estratos sociales (Chen y Picouet, 1979; Freitez y Romero, 1991; Di Brienza, 2007), reflejando, en los términos de Castro Martín (2002), una *cuasi institucionalización de un sistema dual de nupcialidad*. Lo nuevo es la extraordinaria relevancia que ha retomado esta alternativa como vía para constituir una pareja a partir de la década de los 90 del siglo pasado, tal como se ha constatado en otros países latinoamericanos y caribeños. Como se puede verificar en el Gráfico 1, en los años 1971 a 1990, los datos censales reportaban que alrededor de un tercio de las mujeres en unión de 15 a 49 años mantenían un arreglo consensual, pero posteriormente el censo levantado en 2001 anunció un claro repunte al elevarse a 48% su representación y a 59% una década después, según dio a conocer el último recuento censal.

Esta tendencia en la nupcialidad es así mismo confirmada por las tres encuestas de alcance nacional disponibles que indagan con más detalles este tema. De acuerdo con las evidencias aportadas por estos estudios ha sido claramente creciente la importancia del grupo que se mantenía en unión consensual entre las mujeres de 15 a 44 años de edad: según la ENF' 77 arribaba a 34% su contribución para luego aumentar a 47% en 1998 según los resultados de la ENPOFAM; doce años después, se duplica la prevalencia de este vínculo marital con relación al nivel observado a finales de los años 70, ubicándose en 67% su valor conforme reporta la ENDEVE 2010 (Gráfico 1).

Gráfico 1. Distribución de las mujeres unidas de 15 a 49 años y de 15 a 44 años según tipo de unión. 1971-2011





Fuente: cálculos propios a partir de los datos de los Censos de Población y Vivienda de 1971 a 2011 y del procesamiento de la ENF'77, ENPOFAM'98 y ENDEVE 2010.

Cuadro 1 Porcentaje de mujeres de 15 a 49 años en unión consensual del total de unidas según entidad federal de residencia. Censos 1971,1990 y 2011

Fase de la transición	Entidad Federal	Censos		
		1971	1990	2011
Moderada	Delta Amacuro	58,1	56,6	74,5
	Apure	59,9	56,9	68,5
	Amazonas	56,7	58,1	77,5
Plena transición	Zulia	36,0	35,5	57,7
	Yaracuy	50,1	45,5	61,2
	Trujillo	32,2	34,8	48,4
	Táchira	23,0	31,3	56,1
	Sucre	42,3	32,8	58,0
	Portuguesa	50,7	47,0	63,5
	Monagas	46,2	35,9	61,2
	Guárico	46,6	41,7	65,1
	Cojedes	53,9	45,1	66,5
	Barinas	46,3	48,3	67,2
	Venezuela	32,9	34,8	59,3
Avanzada	Falcón	26,8	23,1	46,9
	Anzoátegui	38,5	31,2	54,9
	Bolívar	40,9	39,4	61,8
	Mérida	17,4	30,4	58,6
	Lara	35,9	36,7	59,7
	Carabobo	31,4	32,7	56,3
Más avanzada	Nueva Esparta	29,3	26,8	56,1
	Aragua	31,8	32,2	55,8
	La Guaira	-	-	61,4
	Miranda	23,9	31,1	59,8
	Distrito Capital*	23,2	31,1	61,4
Valor máximo		59,9	58,1	77,5
Valor mínimo		17,4	23,1	46,9
Desviación estándar		11,8	8,4	6,6
Coeficiente de variación		30,6	22,0	10,9

(*) Incluye el estado La Guaira

Notas: La clasificación de las entidades federales según la fase de la transición demográfica fue tomada de Freitez y Duarte (2013) y actualizada para el año 2011 según datos ofrecidos por el INE en www.ine.gov.ve

Fuente: cálculos propios a partir de los datos de los Censos de Población y Vivienda de 1971, 2011.

PREVALENCIA DE LAS UNIONES CONSENSUALES SEGÚN EDAD

Los distintos censos aproximan al conocimiento de las pautas de formación de las parejas en distintas etapas del ciclo vida de las mujeres, así como las modificaciones que tuvieron lugar durante el período que se revisa, al permitir observar en conjunto a los grupos pertenecientes a las generaciones nacidas entre 1921 y 1995, con experiencias que

responden a distintos contextos económicos, sociales y culturales (Cuadro 2). Mediante los resultados que informan los censos de 1971 y 1981, aquéllas que al momento de cada levantamiento se encontraban en edades adolescentes (entre 15 y 19 años) mostraban el más alto nivel de cohabitación, en torno al 39%, mientras que las mujeres a partir de esta edad, a lo largo de las generaciones, registraban una prevalencia en unión consensual con poca variación, indicando una baja migración a una unión legal a medida que avanzaban en edad junto con el efecto que pudiera tener el tipo de vínculo no formal en la formación de nupcias sucesivas. Una vez iniciada la década del 90 se verifica una más elevada propensión por estos arreglos entre las más jóvenes pertenecientes a las generaciones nacidas entre 1965 y 1974.

Cuadro 2 Porcentaje de mujeres de 15 a 49 años en unión consensual del total de unidas según grupos de edad y generaciones. Censos 1971-2011

Censo	Grupos de edad y de generaciones						
	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49
1971	1951-55	1946-50	1941-45	1936-40	1931-35	1926-30	1921-25
	39,1	34,1	32,4	33,0	33,3	30,8	29,0
1981	1961-65	1956-60	1951-55	1946-50	1941-45	1936-40	1931-35
	38,1	34,6	32,9	32,5	33,0	32,8	31,4
1990	1970-74	1965-69	1960-64	1955-59	1950-54	1945-49	1940-44
	49,2	39,8	35,7	33,9	32,0	30,0	27,8
2001	1981-85	1976-80	1971-75	1966-70	1961-65	1956-60	1951-55
	75,5	62,0	51,4	45,2	42,2	39,1	35,4
2011	1991-95	1986-90	1981-85	1976-80	1971-75	1966-70	1961-65
	88,9	78,0	66,3	58,1	52,6	47,4	42,8

Fuente: cálculos propios a partir de los datos de los Censos de Población y Vivienda de 1971-2011.

En las dos décadas siguientes, los datos censales correspondientes a los años 2001 y 2011 destacan los siguientes cambios: en primer lugar, entre las generaciones nacidas a partir de la segunda mitad de los años 70 aumentan notablemente las uniones consensuales como opción para formar una pareja en las edades juveniles, cerca de 40 puntos porcentuales (pp.) y llegan a superar a los matrimonios en los grupos de 25 a 34 años de edad (entre 58% y 66%). En segundo lugar, se verifica asimismo que, en la expansión de la importancia de este tipo de arreglo, han contribuido las mujeres al avanzar en edad, visto que en aquéllas que alcanzaban los 40 a 44 años de cada generación, la representación de las cohabitantes varió de 31% a 47% y aumentó de 29% a 43%, entre las que tenían de 45 a 49 años, de modo que con mayor intensidad se ha

podido combinar con una menor propensión a la legalización y la reincidencia nupcial privilegiando el vínculo consensual.

Al considerar en particular la prevalencia de la cohabitación en el grupo de mujeres de 25 a 29 años en países de América Latina, se verifica que Venezuela mostraba para el año 2011 un nivel igual al registrado en Argentina (66%) en fechas próximas; pero más alto que el reportado para Brasil (51%), Ecuador (47%) y México (37%), y con una frecuencia menor de esta modalidad marital al compararse con Panamá (74%) o con Uruguay (71%). Este último país junto con Argentina, caracterizados por una presencia marginal de este tipo de unión en el pasado, registran para el momento el mayor incremento con relación a 1971 (sobre 50 pp.), mientras que en el caso venezolano esta variación se calcula en 34 pp. (López-Gay y Esteve, 2014-cuadro 1)⁴.

LAS UNIONES CONSENSUALES COMO MODALIDAD DE ENTRADA A UNA PRIMERA UNIÓN

Las encuestas, a diferencia de los censos, permiten precisar la importancia de las uniones consensuales para formar una primera unión conyugal y, al considerar conjuntamente los tres estudios, se puede igualmente obtener una visión de la experiencia nupcial de distintas generaciones de mujeres: desde las nacidas en los años 30 hasta el grupo que corresponde a la primera mitad de la década de los 90. Al respecto, como se aprecia en el Cuadro 3, entre las mujeres que nacieron desde mediados de los 50 se comienza a observar el aumento de la contribución de aquéllas que han iniciado su vida en pareja con este arreglo marital. En específico, entre las mujeres pertenecientes a las generaciones de 1954-58 y que estarían en edad de contraer sus primeras nupcias en los años 70, poco más de una de cada tres se inclinaron por un vínculo no formal, mientras que en el grupo que nació en esa misma década y podrían iniciar una unión en los años 90, más de la mitad optó por este tipo de arreglo; en las generaciones más recientes que se unen a partir del año 2000, esta proporción llega a ocho de cada diez mujeres.

⁴ Estos autores analizan la importancia de las uniones consensuales con base a censos en 16 países de la región para el período 1971-2010. Para Venezuela se abarcó el período 1971-2000, los cálculos que se presentan con base a datos del censo 2011 son propios.

Cuadro 3 Porcentaje de mujeres de 15 a 49 años con una primera unión consensual según grupo de edad y grupo de generaciones. ENF'77, ENPOFAM'98 y ENDEVE 2010

Encuestas	Grupos de edad y de generaciones							Total
	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	
ENF'77 *	1957-61	1952-56	1947-51	1942-46	1937-41	1932-36		1932-61
	47,7	38,0	34,7	28,2	33,4	35,5		35,4
ENPOFAM'98	1979-83	1974-78	1969-73	1964-68	1959-63	1954-58	1949-53	1954-83
	77,3	58,9	45,2	38,8	36,7	31,0	24,2	43,6
ENDEVE2010	1990-94	1985-89	1980-84	1975-79	1970-74	1965-69	1960-64	1965-94
	89,9	78,5	71,3	65,8	53,7	46,9	49,6	65,0

*Esta encuesta tuvo como población objetivo las mujeres de 15 a 44 años.

Fuente: cálculos propios a partir del procesamiento de la ENF'77, ENPOFAM'98 y ENDEVE 2010.

NIVEL DE DISOLUCIÓN DE LAS UNIONES Y DE SEGUNDAS NUPCIAS DE TIPO CONSENSUAL

Como se señaló antes, en el proceso de generalización de la práctica de la cohabitación para formar una pareja, también contribuyen las segundas nupcias o de mayor orden con preferencia por este tipo de arreglo. Para establecer su importancia y los cambios que se pudieran haber registrado, se revisa, en primera instancia, el nivel de disolución de las primeras uniones, bien sea por divorcio, separación o por haber enviudado, y en segunda instancia, con cuánta frecuencia las mujeres han optado por formar una nueva unión bajo esta modalidad, así como los comportamientos generacionales (Cuadro 4). Al respecto se constata el incremento de las rupturas maritales en el total de mujeres 15 y 44 años de edad, de 29% a 37% según la ENF'77 y la ENDEVE 2010, respectivamente. De acuerdo con la edad, entre aquéllas que han estado más expuestas a tener esta experiencia (entre los 40-44 años), la proporción que interrumpió su primera unión llega a 42% entre los grupos de generaciones de 1932-36 y de 1954-58, y se eleva un poco más en las mujeres nacidas en la segunda mitad de la década de los 60. No obstante, los cambios más destacables en esta pauta nupcial se observan antes de cumplir los 35 años. De hecho, al llegar las mujeres pertenecientes a la generación 1942-46 a estas edades el 28% había disuelto su primera unión, para aumentar a 36% en el grupo de 1964-68 y a 40% en las que nacieron aproximadamente diez años después (1975-79).

Sobre la incidencia del rematrimonio y su variación, los datos de la ENF'77 informaban que entre las mujeres alguna vez unidas nacidas entre 1947 y 1951, que al momento tenían 25 a 29 años, la importancia de aquéllas con más de una unión se

ubicaba en 16%, para luego aumentar progresivamente a 27% entre las mujeres con mayor tiempo de exposición, con 40 a 44 años correspondientes a las generaciones de 1932-36. En las mujeres del primer grupo etario que se compara, pero de las generaciones 1969-73 y 1980-84, se evidencia una mayor presencia de las que tuvieron esta experiencia en su trayectoria nupcial (cerca a 21%), mientras que en las mujeres de mayor edad llega a 30% en las nacidas en los años 60. Al revisar el tipo de unión, se confirma que a lo largo de todas las generaciones se mantiene una mayor preferencia por formar esta nueva pareja bajo el vínculo de naturaleza consensual, se tiene que a partir del grupo de mujeres nacidas a partir de década de los 60, entre 86% y 93% optaron por esta alternativa marital, bien por elección o porque posiblemente no habían disuelto formalmente una primera unión legal.

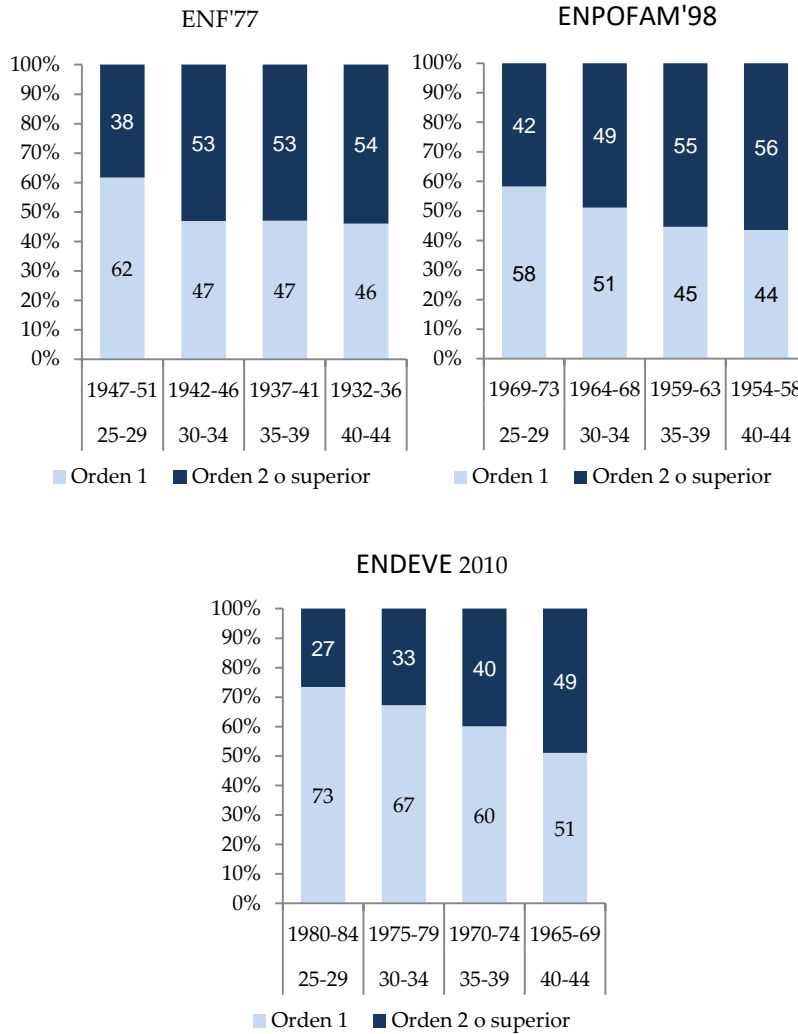
Para ampliar la revisión de este patrón nupcial, en el Gráfico 2 se muestra el peso relativo que tienen las uniones consensuales según su orden, tomando ahora en cuenta el conjunto de mujeres que al momento de cada encuesta declararon mantener este tipo de arreglo. A partir de estos datos se verifica que, en las generaciones más antiguas, nacidas antes de los años 60, adquirirían mayor relevancia estas uniones entre las mujeres con 35 o más años de edad si eran de segundo orden o superior; luego, entre las generaciones nacidas a partir de esta década y cuyo comportamiento es reflejado por la ENDEVE, se observa una mayor presencia de mujeres a estas mismas edades en una primera unión consensual. De modo que estos resultados permiten confirmar la menor legalización de estas uniones a pasar un tiempo en pareja que se ha venido comentado y, a las que también se agregaría una porción de mujeres que pudieron haber iniciado más tarde su primera unión bajo este vínculo marital.

Cuadro 4 Porcentaje de mujeres con primera unión disuelta, con más de una unión y con segunda unión de tipo consensual, por grupos de edad y generaciones. ENF'77, ENPOFAM'98 y ENDEVE 2010

Encuesta/indicadores	Generaciones/grupos de edad				Total
	25-29	30-34	35-39	40-44	
ENF'77	1947-51	1942-46	1937-41	1932-36	1932-61
Tasa de disolución primera unión (%)	26,6	28,2	32,3	41,9	29,4
Con más de una unión (%)	15,9	19,0	23,7	27,2	17,0
Segunda unión consensual (%)	88,0	90,4	84,5	77,7	86,6
ENPOFAM'98	1969-73	1964-68	1959-63	1954-58	1954-83
Tasa de disolución primera unión (%)	31,3	36,4	42,2	42,2	35,1
Con más de una unión (%)	20,9	24,4	30,2	25,3	22,5
Segunda unión consensual (%)	91,1	86,1	90,7	80,7	88,7
ENDEVE 2010	1980-84	1975-79	1970-74	1965-69	1965-94
Tasa de disolución primera unión (%)	35,9	39,9	42,8	45,2	36,9
Con más de una unión (%)	22,0	25,0	30,0	30,0	23,2
Segunda unión consensual (%)	92,3	88,1	85,7	89,4	89,2

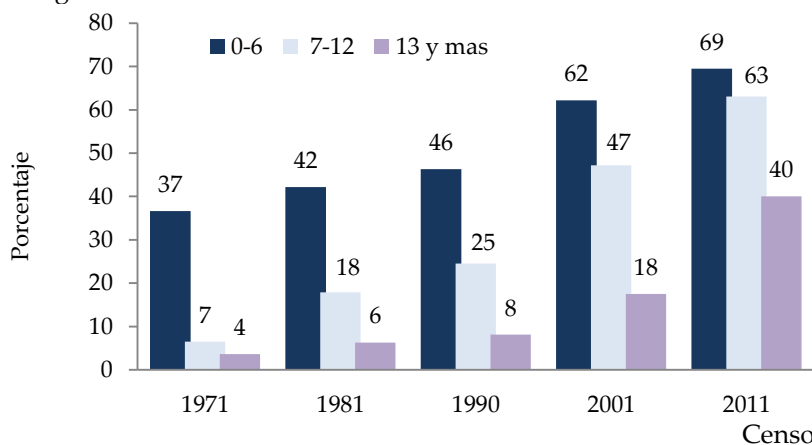
Fuente: cálculos propios a partir del procesamiento de la ENF'77, ENPOFAM'98 y ENDEVE 2010.

Gráfico 2 Distribución de mujeres de 25 a 44 años en unión consensual por orden de la unión según grupo de edad y grupo de generaciones. ENF'77, ENPOFAM'98 y ENDEVE 2010



Fuente: cálculos propios a partir del procesamiento de la ENF'77, ENPOFAM'98 y ENDEVE 2010.

Gráfico 3 Porcentaje de mujeres de 15 a 49 años de edad en unión consensual del total de unidades según años escolaridad. Censos 1971-2011



Fuente: cálculos propios a partir del procesamiento especial del IIES-UCAB de los Censos de Población y Vivienda de 1971 a 2011.

El proceso de masificación de la educación que se inicia en los años 60, se evidencia en el desplazamiento de los grupos de mujeres hacia niveles de escolaridad más elevados. Aun así, al importante aumento de las uniones consensuales observado entre 1990 y 2001 en el país habrían contribuido tanto las “menos educadas” como aquellas con estudios superiores. Entre las que tenían hasta seis años de escolaridad el porcentaje de cohabitantes pasó a 62%, subió a 47% entre las mujeres que habían acumulado entre siete y doce años de escolaridad para llegar a 18% entre las mujeres con mayores logros educativos. En 2011 es mucho más notable el aporte de mujeres universitarias a la expansión de estos arreglos, acortándose de manera importante la brecha con las “menos educadas”; en aquellas con al menos un año del nivel de media la prevalencia de estas uniones se incrementa en 16 pp. y en 23 pp. entre las “más educadas”, para reducirse la distancia con las que apenas llegaron a primaria, a seis pp. y a 29 pp. respectivamente.

De acuerdo con la edad de las mujeres y las distintas generaciones, se registran los siguientes patrones y cambios: en los grupos de generaciones que habían nacido entre los años 50 y la primera mitad de los 70, observadas en la etapa de la adolescencia y juventud, siempre era mayor la presencia de las unidades consensualmente entre las que tenían menos educación, pero progresivamente esta se hace patente entre las que acumulan seis a doce años de escolaridad. En las mujeres que nacieron a partir de los años 80 esta brecha tiende a diluirse y al ser vistas en la segunda década de los años 2000 la distancia entre las más y menos “educadas” ya se reduce de 27 a 15 pp. en las adolescentes y de 46 a 21 pp. en las jóvenes de 20 a 24 años. Al seguir las cohortes de mujeres en el tiempo, se constata que las que nacieron en los 60 y 70, con 30 años o más de edad este milenio, acusan asimismo un incremento de la importancia de la cohabitación entre las que alcanzaron algún año de media o de educación superior, de

modo que esta conducta nupcial dejó de ser particular de ciertos sectores juveniles de las “más educadas” (Cuadro 5).

Cuadro 5 Porcentaje de mujeres de 15 a 49 años de edad en unión consensual del total de unidas por grupos de edad y generaciones según años escolaridad. Censos 1971-2011

Censo/años de escolaridad	Grupos de edad y de generaciones						
	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49
1971	1951-55	1946-50	1941-45	1936-40	1931-35	1926-30	1921-25
0-6	41,7	39,5	38,7	37,2	36,4	29,6	35,0
7- 12	13,0	8,7	6,2	5,0	4,2	3,1	9,2
13 y mas	15,7	4,5	2,9	3,4	3,4	2,7	5,6
1981	1961-65	1956-60	1951-55	1946-50	1941-45	1936-40	1931-35
0-6	45,0	45,4	44,4	42,8	41,9	38,6	35,0
7- 12	23,5	20,9	19,3	16,9	13,3	10,9	9,2
13 y mas	13,1	7,4	6,4	6,1	5,6	5,9	5,6
1990	1970-74	1965-69	1960-64	1955-59	1950-54	1945-49	1940-44
0-6	59,3	53,6	50,5	47,5	43,5	39,6	35,3
7- 12	38,4	31,0	26,3	23,6	20,1	16,2	11,1
13 y mas	13,3	9,6	8,0	9,1	7,5	6,7	5,8
2001	1981-85	1976-80	1971-75	1966-70	1961-65	1956-60	1951-55
0-6	83,2	76,6	69,6	63,6	59,0	54,1	48,3
7- 12	71,4	60,2	51,6	44,8	39,6	34,2	28,1
13 y mas	56,5	30,1	20,4	17,5	16,4	14,9	12,3
2011	1991-95	1986-90	1981-85	1976-80	1971-75	1966-70	1961-65
0-6	88,1	83,4	78,7	73,4	68,1	62,4	56,4
7- 12	83,2	76,4	69,5	62,6	55,9	49,1	42,3
13 y mas	73,1	62,3	48,6	39,3	34,4	30,0	24,9

Fuente: cálculos propios a partir del procesamiento especial del IIES-UCAB de los Censos de Población y Vivienda de 1971 a 2011

Esta mayor incidencia de las uniones consensuales entre los sectores con más altos niveles educativos no parece ser un patrón generalizable a todos los países de la región. Como ejemplo se puede mencionar, que si bien países como México y República Dominicana observaron a finales de la década de los 90 un incremento en el porcentaje de cohabitantes en las capas más escolarizadas (con secundaria y secundaria y más), en Brasil su expansión ocurrió entre las mujeres que habían alcanzado el nivel secundario (Quilodrán, 2011c). En los países del Cono Sur, Argentina, Chile y Uruguay, más bien se ha destacado una tendencia hacia una convergencia en la preferencia por la unión consensual en todos los niveles educativos para fechas cercanas a 2010, reduciéndose así la brecha de elección entre una u otra modalidad marital (Binstock y Cabella, 2011).

LAS UNIONES CONSENSUALES Y LAS UNIONES LEGALES. ¿PERSISTEN LAS DIFERENCIAS?

La ENF'77 dio a conocer con mayor detalle las características de las uniones consensuales y sus diferencias con las de tipo legal (Freitez y Romero, 1991). En el Cuadro 6 se asientan las pautas de estas modalidades maritales con relación al momento de su formación, nivel de fecundidad y estabilidad de la vida en pareja, y al respecto se pudo comprobar que en el grupo de mujeres de 15 a 44 años que había optado en su primera unión por la cohabitación, iniciaban su vida en pareja a los 17,5 años en promedio, mientras que aquellas que recurrían al matrimonio demoraban este evento 1,5 años. En cuanto al comportamiento reproductivo, se constataba a partir de este estudio la importancia que han tenido las uniones, hecho como alternativa para formar una familia, pero se encontraba asimismo que en todos los grupos de edad era siempre mayor su nivel de fecundidad, para llegar a tener en promedio 1,3 hijos más que las casadas casi llegando al final de su período reproductivo (40-44 años) en las generaciones de los años 30. El vínculo consensual mostraba claramente su mayor fragilidad: del total de las mujeres que habían tenido una primera unión de este tipo llegaba a 49% el grupo que la había disuelto y se incrementaba a 63% en entre las mujeres con mayor exposición, en tanto que en las legalmente unidas esta proporción disminuía a 14% y se ubicaba en 19% entre las mujeres con más edad.

Al revisar estos indicadores en ambas modalidades de unión a partir de los datos aportados por la ENPOFAM'98 y la ENDEVE 2010, se evidencia lo siguiente: con relación a la edad en el momento del inicio de la unión, las mujeres tendieron a retardar algo más este evento, independientemente de la naturaleza del vínculo, y ello se verifica en todos los grupos de generaciones, no obstante estos cambios, la formación de una pareja mediante un arreglo consensual sigue siendo más temprana, e incluso la brecha se amplía a dos años cuando se observa el total de mujeres en el estudio más reciente, 19,1 años vs 21,1. En cuanto a los niveles de fecundidad, tanto las mujeres casadas como las cohabitantes, han mostrado cambios hacia su progresiva reducción contribuyendo ambas a la baja general de la fecundidad en el país, y si bien sigue siendo mayor el número promedio de hijos a cada edad que se tienen bajo la unión de hecho la brecha se ha reducido; en específico, entre los grupos de 40 a 44 años de las generaciones de 1954-58 y 1965-69, la diferencia en la paridez se ubicó en 0,3 y 0,6 hijos en promedio, respectivamente.

Una mayor propensión a interrumpir la vida conyugal continúa caracterizando a las mujeres que forman una primera pareja bajo un vínculo consensual. Sobre el 40% resultó el valor de la tasa de disolución en todos los grupos de generaciones que se observan, pero aun así, el nivel de inestabilidad en estos arreglos se han vistos reducidos paulatinamente, mientras que, contrariamente, se ha tornado aún más visible la fracción de mujeres que han tenido la experiencia de la ruptura de su matrimonio: en el grupo con mayor exposición de las generaciones nacidas a finales de los años 50, la proporción que se separa o se divorcia se ubica en 28% para el momento de la ENPOFAM, en tanto que aumenta a 33% en las mujeres pertenecientes a las generaciones de los años 60 según la ENDEVE.

La entrada más temprana a la unión cuando es de tipo consensual, es un patrón nupcial que comparten los distintos países de la región Latinoamérica y del Caribe, e igualmente se ha podido observar que, con la diseminación de esta modalidad conyugal, la brecha de edad de inicio con relación a los matrimonios se ha incrementado (Quilodrán, 2011a). Sobre los niveles de fecundidad, se conoce que, en la región, con muy pocas excepciones, la fecundidad de las parejas de hecho ha resultado mayor que en las parejas casadas, pero, al igual que en Venezuela, la distancia entre los dos tipos de arreglos ha tendido a reducirse (Laplante et al., 2015).

Cuadro 6. Características de la primera unión conyugal por grupos de edad y generaciones según tipo. ENF'77, ENPOFAM'98 y ENDEVE 2010

Encuesta/indicadores	Generaciones/grupos de edad				Total 15-44
	25-29	30-34	35-39	40-44	
ENF'77	1947-51	1942-46	1937-41	1932-36	1932-61
Unión legal					
Edad promedio a la unión	19,1	19,6	19,8	20,1	19,0
Paridez*	2,7	3,8	4,9	5,7	
Tasa de disolución primera unión (%)	12,4	15,2	18,7	19,7	14,8
Unión consensual					
Edad promedio a la unión	18,0	17,8	17,9	18,5	17,5
Paridez*	3,6	5,4	6,2	7,0	
Tasa de disolución primera unión (%)	47,3	54,3	52,4	63,4	49,5
ENPOFAM'98	1969-73	1964-68	1959-63	1954-58	1954-83
Unión legal					
Edad promedio a la unión	19,6	21,1	20,6	20,2	20,0
Paridez*	1,9	2,4	2,9	4,0	
Tasa de disolución primera unión (%)	17,0	21,6	30,3	28,2	23,1
Unión consensual					
Edad promedio a la unión	18,3	19,1	20,0	19,0	18,4
Paridez*	2,2	3,1	3,5	4,3	
Tasa de disolución primera unión (%)	45,9	55,0	50,6	53,0	44,1
ENDEVE 2010	1980-84	1975-79	1970-74	1965-69	1965-94
Unión legal					
Edad promedio a la unión	19,9	21,6	21,3	22,3	21,1
Paridez*	1,7	2,1	2,5	2,7	
Tasa de disolución primera unión (%)	17,1	26,8	29,0	32,8	25,6
Unión consensual					
Edad promedio a la unión	18,5	20,0	20,9	21,6	19,1
Paridez*	1,9	2,3	2,7	3,3	-
Tasa de disolución primera unión (%)	40,6	44,2	47,2	49,0	39,0

(*) El nivel de paridez corresponde a las mujeres que no habían disuelto su primera unión

Fuente: Freitez y Romero (1991); cálculos propios a partir del procesamiento de la ENF'77, ENPOFAM'98 y ENDEVE 2010.

TIPO DE UNIÓN CONSENSUAL

Para ahondar un poco más en el conocimiento de las características de las uniones consensuales en Venezuela, en su proceso de mayor generalización como modalidad para formar una pareja, se intentó cierta aproximación a una tipología ya propuesta, a los fines de precisar sus pautas y verificar si en esta mayor adopción por distintos grupos de mujeres ha supuesto alguna variación en esta opción marital. Con tal fin, se establece para la diferenciación tres eventos centrales durante los cinco primeros años en una primera unión consensual: el tránsito a la legalización del vínculo conyugal, la estabilidad de la relación que no se legaliza y la reproducción en el marco de esta modalidad marital en el lapso de tiempo considerado.

Con base a los datos ofrecidos por ENDEVE 2010 y sus posibilidades (Cuadro 6), se obtuvo que un total de mujeres de 15 a 49 años de edad que iniciaron una vida en pareja en unión consensual, es menos común la concepción de esta modalidad conyugal como un proceso relativamente breve de tránsito al matrimonio, tengan o no hijos en esta etapa de convivencia (9%). En tanto, una de cada cinco de estas uniones clasifica como “temporal”, dado que no supera el quinto aniversario; de tal modo que, según esta fuente, la gran mayoría se diferencia por ser “uniones estables”, representan el 71%, y es mayor la proporción de parejas cohabitantes que tienen su primer hijo/a en el transcurso de estos primeros años de vida marital sin llegar a legalizarla (46%).

Al revisar los tipos de unión consensual según los grupos de generaciones, se verifica que la importancia de estos arreglos como “preludio” o período de “prueba”, provisional al matrimonio, ha variado en el tiempo: en conjunto su representación pasó de 15% entre las mujeres nacidas en los años 60, a 8% en las generaciones de los 80, para reducirse a 4% entre las más recientes, pero en este último grupo de mujeres cobra mayor relevancia los arreglos de breve duración catalogados como “temporales”, cerca de 21% vs 17% en la generación más antigua. La representación de las uniones “estables” que tienen hijos superan el 40% en todas las generaciones que se observan, pero destaca que las mujeres nacidas entre 1985-94, varían su comportamiento en estos primeros años de convivencia en pareja, al incrementarse el peso relativo de las que se mantienen en esta modalidad conyugal, pero sin tener hijos durante estos primeros años (31%).

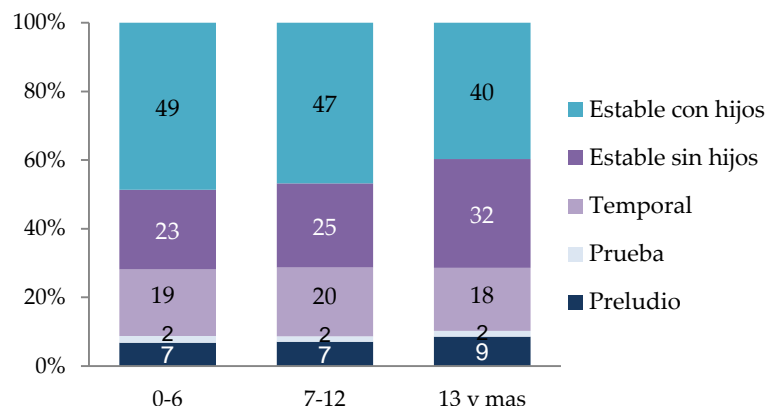
Cuadro 7 Distribución de las mujeres de 15 a 49 años con primera unión consensual por grupos de edad y generaciones según tipo. ENDEVE 2010

Tipo de Unión	Grupos de edad y de generaciones					Total
	Menos de 24	25-29	30-34	35-39	40-49	15-49
	1985-94	1980-84	1975-79	1970-74	1960-69	1960-94
Preludio	3,3	6,0	6,6	8,7	11,6	7,1
Prueba	1,0	2,3	1,0	2,9	3,2	2,0
Temporal	20,4	20,9	22,7	20,7	16,6	20,1
Estable sin hijos	31,3	21,1	20,9	23,1	23,5	24,5
Estable con hijos	44,0	49,8	48,9	44,6	45,1	46,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: cálculos propios a partir del procesamiento de la ENDEVE 2010.

Al diferenciar según el nivel educativo alcanzado por las mujeres, los resultados obtenidos mediante esta fuente no evidencian contrastes destacables en cuanto a la representación de la opción de la cohabitación previa a contraer un matrimonio, así como aquéllas que se diferencian por su corta duración, en torno a 9% y 19% respectivamente. La distinción de acuerdo a esta característica más bien se observa en las uniones “estables” y su vinculación con la reproducción. En las mujeres con estudios superiores se incrementa a 32% la representación de las uniones sin al menos un hijo/a en los primeros cinco años de vida conyugal, por lo que disminuye a 40% la importancia en los arreglos que optan por la maternidad. En específico, llega a 7 pp. la diferencia del peso relativo de este grupo con relación a las que había acumulado entre 7 a 12 años de escolaridad y resulta en 9 pp. la distancia si se compara esta modalidad en mujeres que no superaban los estudios de primaria (Gráfico 5).

Gráfico 5. Distribución de las mujeres de 15 a 49 años con primera unión consensual según tipo por años de escolaridad. ENDEVE 2010



Fuente: cálculos propios a partir del procesamiento de la ENDEVE 2010.

Si bien por la temporalidad y por la escala estos resultados sobre los tipos de unión consensual no son directamente comparables con los presentados por Raimondi y Street (2002), a partir de una investigación realizada en el Área Metropolitana de Buenos Aires, permiten verificar en el contexto de la región la clasificación empleada, diferencias generacionales y tendencias. En ese orden, destaca el mayor peso de la cohabitación con hijos en los primeros años de la unión e igualmente una disminución de la convivencia prematrimonial (tipo preludio o prueba), a favor del aumento de la incidencia de las “estables” que no tienen hijos en los años iniciales, patrón que no resulta muy diferente al observado a lo largo de las generaciones consideradas en el caso venezolano.

CONCLUSIONES

Venezuela, al igual que otros países de la región latinoamericana y caribeña, ha experimentado una expansión de las uniones consensuales desde la década de los 90 del pasado siglo, proceso que en común ha sido muy intenso al punto de ser catalogado como el *boom de la cohabitación*. Este artículo se ha centrado en examinar los cambios en la importancia de estos arreglos conyugales y sus características, apelando a un conjunto de fuentes nacionales que permiten verificar su prevalencia en mujeres en edad fértil desde la década de los 70 y el inicio de la segunda década de los años 2000, así como la experiencia nupcial de las generaciones nacidas entre los años 30 hasta la primera mitad de los 90 reflejadas en este período.

Los censos de población como las encuestas utilizadas evidencian el significativo incremento de los arreglos consensuales en el transcurso de estos años, de un tercio de las mujeres en pareja a más de la mitad, asimismo, prácticamente se duplica su incidencia como modalidad de entrada a una primera unión conyugal. A nivel de las entidades federales, se constata que la mayor preferencia por esta alternativa marital se disemina independientemente de la ubicación en las etapas de la Transición Demográfica, mostrando cierta tendencia a la convergencia.

Los indicadores analizados permiten determinar que a esta expansión de la cohabitación han contribuido de manera notable las mujeres en edades juveniles, pero que igualmente han participado en este cambio de la nupcialidad las mujeres de mayor edad, ello debido a una progresiva tendencia a no legalizar el vínculo conyugal a medida que transcurre la vida en pareja, junto al efecto de una alta frecuencia de segundas nupcias bajo esta modalidad marital.

De acuerdo con el nivel educativo de las mujeres, se verifica que, en este proceso de desinstitucionalización de las uniones, han aportado tanto las mujeres con menos logros educativos, con una prevalencia tradicionalmente alta, como aquellas con estudios superiores. Para el último año observado, 2011, es mucho más notable el aporte de mujeres universitarias acortándose así la brecha con las “menos educadas”. De acuerdo con la edad, se revela que para esta última fecha igualmente se incrementó el porcentaje de cohabitantes entre las mujeres de 30 años o más de edad con algún año acumulado de media o de educación superior.

Las uniones consensuales siguen siendo más tempranas que las uniones legales, más inestables y con más alto nivel de fecundidad, sin embargo, muestran cambios en el transcurso de estos años de mayor generalización. Si bien la edad a la primera unión registra cierto aumento en las dos modalidades, la brecha entre ambas se amplía; una mayor propensión a interrumpir la vida conyugal continúa caracterizando a las mujeres que forman una primera pareja bajo un vínculo consensual, sin embargo, el nivel de inestabilidad en estos arreglos se registra más bajo que en el pasado, así como se ha reducido el diferencial del nivel de fecundidad de las parejas de hecho y las parejas que se mantienen casadas.

Para completar esta caracterización de las uniones consensuales en expansión, se intentó cierta aproximación a una tipología. Al respecto se encontró que las uniones observadas durante sus primeros cinco años clasificaron mayoritariamente como “estables”, adquiriendo entre estas, mayor importancia las que tuvieron su primer hijo en este período; le siguen las uniones “temporales”, en tanto que es menos frecuente iniciar una unión de hecho como tránsito al matrimonio. Según la generación, este último tipo ha perdido vigencia entre las más jóvenes, mientras que cobra mayor relevancia entre ellas los arreglos de breve duración y las uniones “estables sin hijos”. Al considerar el nivel educativo, la diferencia destacable refiere igualmente al mayor peso que adquiere esta modalidad de arreglo sin hijos en los primeros años entre las mujeres con estudios superiores.

Estos cambios que muestran las uniones consensuales en Venezuela se inician en el marco de severas situaciones de crisis económica que abarcan la década de los 80 y 90, sin embargo, en la primera década de los años 2000 se experimentó una etapa de mejora en el ámbito económico sin acusar interrupción en la tendencia al alza de la prevalencia de estos arreglos. Asimismo, se han registrados adelantos en el ámbito legal en materia de reconocimiento de las uniones estables de hecho y se han dado transformaciones en el ámbito sociocultural que pueden incidir en la nupcialidad, no obstante, se requiere determinar la influencia de cada uno de estos factores y el significado que le otorga la población a esta alternativa marital.

No hay un solo tipo de unión consensual, tal como han expuesto algunos de los estudiosos del tema. “... la consensualidad no puede interpretarse simplemente por su oposición al matrimonio ni tampoco como una práctica con pautas comunes y fijas para todos aquéllos que la adoptan” (Raimondi y Street, 2002. p.103). Este trabajo aporta ciertas evidencias a nivel nacional y señala una serie de aspectos a profundizar para avanzar en la comprensión de los cambios en la formación de las parejas conyugales en el país. Sin embargo, a juzgar por la importancia de las mujeres que se mantienen con su pareja y tienen hijos, las uniones consensuales siguen siendo una alternativa al matrimonio para una buena parte de la población venezolana.

Sobre la dicotomía planteada en la región en torno a la existencia de uniones consensuales “modernas” y uniones “tradicionales”, se comparten aquí los argumentos de Binstock y sus colaboradores (2016). Frente al aumento de la cohabitación parece muy poco probable que se esté presenciando una *tradicionalización* de esta alternativa marital,

así como posiblemente no se pueda decir que en nuestras sociedades se esté experimentando una *modernización* de este patrón, de modo que, teniendo en cuenta las diferencias sociales en el calendario de transiciones en la formación de uniones y la maternidad, procede más bien centrarse en la interpretación de la polarización social de los comportamientos demográficos (p. 265).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Beck-Gernsheim, E. (2003). *La reinención de la familia. En busca de nuevas formas de convivencia*. (3ra ed.). Barcelona: Paidós Ibérica S.A.
- Binstock, G. y Cabella, W. (2011). La nupcialidad en el Cono Sur: evolución reciente de la formación de las uniones en Argentina, Chile y Uruguay. En G.Binstock, y J Melo.(Coords.), *Nupcialidad y familia en la América Latina actual*. Serie Investigaciones No. 11. ALAP editorial: Río de Janeiro, 35-59. Recuperado de <https://www.alapop.org/2021/12/nupcialidad-y-familia-en-la-america-latina-actual/>
- Binstock, G., Cabella, W., Salinas, V. y López-Colás, J. (2016). The Rise of Cohabitation in the Southern Cone. En Esteve, A y Lesthaeghe R (Eds.). *Cohabitation and Marriage in the Americas: Geo-historical Legacies and New Trends*. Springer Open. Switzerland. DOI 10.1007/978-3-319-31442-6, 217-268.
- Cabella, W. y Soto, M. (2017). Evolución reciente de las uniones consensuales entre los jóvenes del Uruguay. *Notas de población*. CEPAL, 105, 107-132. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43163-evolucion-reciente-union-consensuales-jovenes-uruguay>
- Castro Martín, T. y Domínguez, M. (2008). Matrimonios sin Papeles: perfil sociodemográfico de las parejas de hecho en España según el Censo 2001. *Política y Sociedad*. 45(2), 49-71. Recuperado de https://digital.csic.es/bitstream/10261/93110/1/2008_CastroDominguez_Pol%26Soc.pdf
- Castro Martín, T. (2002). Consensual unions in Latin America: persistence of a dual nuptiality system. *Journal of Comparative Family Studies*, 33(1).
- _____ (1999). *Matrimonio sin papeles en Centroamérica: persistencia de un sistema dual de nupcialidad*. Ponencia presentada en el Seminario Internacional: Población del Istmo al fin del milenio, Costa Rica, octubre 20-22.
- Chen, Ch. y Picouet, M. (1979). *Dinámica de la población. Caso de Venezuela*. Caracas: UCAB-ORSTOM.
- Covre-Sussai, M., Meuleman, B., Botterman, S., Matthijs, K. (2015). Traditional and modern cohabitation in Latin America: A comparative typology. *Demographic Research*. 32(32), 873-914. Recuperado de <http://www.demographic-research.org/Volumes/Vol32/32/>. DOI: 10.4054/DemRes.2015.32.

- Di Brienza, M. (2011a). Formación y disolución de las uniones en Venezuela. ¿Qué pasó en el transcurso de la última mitad del siglo XX? En A. Freitez. (Ed.) (2011). *La Población Venezolana 200 años después* (pp. 251-287). Coedición Universidad Católica Andrés Bello (UCAB)- Asociación Venezolana de Estudios de la Población (AVEPO). Caracas: Tecnocolor.
- _____(2011b). La formación y disolución de las uniones conyugales. Tendencias y diferencias regionales. *Temas de Coyuntura*. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales- IIES- UCAB, 63, 145-180. Recuperado de <https://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/index.php/temasdecoyuntura/article/view/2454>
- _____(2007). Modalidad de las uniones conyugales en Venezuela: continuidad y cambios. *Temas de Coyuntura*. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales- IIES- UCAB, 55, 25-56. Recuperado de <https://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/index.php/temasdecoyuntura/article/view/1247>
- Domínguez, M.C. (2019). La unión de hecho estable o unión concubinaría en Venezuela". *Actualidad Jurídica Iberoamericana*. 11, 352-401. Recuperado de <https://idibe.org/doctrina/la-union-hecho-estable-union-concubinaría-venezuela/>
- Esteve, A.; Lesthaeghe, R. y López-Gay, A. (2012). The Latin American Cohabitation Boom, 1970-2007. *Population and Development Review*. 38(1), 55-81. DOI: 10.1111/j.1728-4457.2012.00472.x
- Freitez, A. (2011). Modernización de las pautas reproductivas a lo largo del siglo XX. En A. Freitez. (Ed.). *La Población Venezolana 200 años después* (pp. 288-318). Coedición Universidad Católica Andrés Bello (UCAB)- Asociación Venezolana de Estudios de la Población (AVEPO). Caracas: Tecnocolor,.
- Freitez, A. y Duarte, A. (2013). Transición demográfica, demanda potencial y cobertura en educación primaria y media (1998-2008). En A. Freitez. (Ed.). *Después de 200 años después* (pp. 411-443). Presente y futuro de la población venezolana. Asociación Venezolana de Estudios de la Población (AVEPO). Caracas: Seramen.
- Freitez, A. y Romero, D. (1991). *Estudio de los patrones de nupcialidad y fecundidad en Venezuela a partir de la Encuesta Nacional de Fecundidad 1977*. Documento de Trabajo No 36. Caracas: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales IIES-UCAB.
- Flores, C.E. y Sánchez, L. (2013). *Fecundidad y Familia en Colombia: ¿hacia una segunda transición demográfica?* Serie Estudios a Profundidad. Encuesta Nacional de Demografía y Salud-ENDS. 1990-2010. Profamilia.
- Instituto Nacional de Estadística (INE). (2014). *Boletín Demográfico. Situación Conyugal y Nupcialidad en Venezuela*. Recuperado de http://www.ine.gob.ve/documentos/Boletines_Electronicos

- _____(2013). *Encuesta Demográfica de Venezuela 2010*. Gerencia General de Estadística Demográfica.
- Instituto Internacional de Estadística (ISI)-Encuesta Mundial de Fecundidad (EMF). (1984). *Encuesta Mundial de Fecundidad. La Encuesta de Fecundidad de Venezuela, 1977. Resumen de Resultados*.
- Laboratorio de Ciencias Sociales (LACSO)- Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI) (1998). *Encuesta Nacional de Población y Familia: Documento Técnico*.
- Laplante, B., Castro Martín, T., Cortina, C. y Martín García, T. (2015). Childbearing within Marriage and Consensual Union in Latin America, 1980-2010. *Population and Development Review*, 41, 85- 108. DOI:10.1111/j.1728-4457.2015.00027.x
- Lesthaeghe, R. (2020). The second demographic transition, 1986- 2020: sub-replacement fertility and rising cohabitation- a global update. *Genus* 76(10). Recuperado de <https://doi.org/10.1186/s41118-020-00077-4>
- _____(2014). The second demographic transition: A concise overview of its development. *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS)*. 111(51), 18112-18115. DOI:10.1073/pnas.1420441111.
- _____(1998). On Theory Development: applications to the study of family formation. *Population and Development Review*. 24(1), 1-14. Recuperado de <https://doi.org/10.2307/2808120>
- Lesthaeghe, R. y Esteve, A. (2016). Cohabitation: The Pan-America View. En Esteve, A y Lesthaeghe, R. (Eds.). *Cohabitation and Marriage in the Americas: Geo-historical Legacies and New Trends*. Springer Open. Switzerland,. 217-268. DOI 10.1007/978-3-319-31442-6.
- Lopez-Gay. A. y Esteve, A. (2014). El auge de la cohabitación y otras transformaciones familiares en América Latina, 1970-2010. En L. Rodríguez, J. Diniz, J. Rodríguez y C. Maldonado C. (Org.). *Cairo+20: perspectivas de la agenda de población y desarrollo sostenible después de 2014* (113-125). Rio de Janeiro: ALAP-Editora.
- González, L. (2011). Características educativas de la población venezolana: cambios en el último medio siglo. En A. Freitez. (Ed.). *La Población Venezolana 200 años después* (pp. 345-377). Coedición Universidad Católica Andrés Bello (UCAB)- Asociación Venezolana de Estudios de la Población (AVEPO). Caracas: Tecnocolor.
- Martínez Vásquez, E. (2010). Mujeres en educación y trabajo en Venezuela: un largo recorrido que no termina. *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*, 15(34), 139-160. Recuperado de https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-37012010000100008
- Melo Vieira, J. (2016). Diferenciales en la fecundidad brasileña según la naturaleza de la unión: algunas reflexiones sobre decisiones reproductivas y convivencia. *Notas de población*. CEPAL, 102, 67- 94. Recuperado de

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/40260-diferenciales-la-fecundidad-brasilena-segun-la-naturaleza-la-union-algunas>

- Mooyaart, J.E., Liefbroer, A.C. Billari, F.C. (2021). The changing relationship between socio-economic background and family formation in four European countries. *Population Studies*, DOI: 10.1080/00324728.2021.1901969
- Oliveros, A y Álvarez, C.M. (2017). Venezuela: un balance del socialismo del siglo XXI. En: F. Spiritto. *La nueva economía venezolana. Propuesta ante el colapso del socialismo rentista* (pp. 59-95). Caracas: Alfa.
- Perelli-Harris, B.; Isupova, O., Mynarska, M., Renske Keizer, M., Berrington, A., Klärner, A., Berghammer, C., Lappegård, T., Evans, A. y Vignoli, D. (2014). Towards a new understanding of cohabitation: Insights from focus group research across Europe and Australia. *Demographic Research*, 31(34), 1043-1078. DOI: 10.4054/DemRes.2014.31.34.
- Quilodrán, J. (2011a). ¿Un modelo de nupcialidad postransicional en América Latina? En G. Binstock, y J. Melo (Coord.). *Nupcialidad y familia en la América Latina actual* (pp. 11-34). Serie Investigaciones No 11. Río de Janeiro: ALAP Editor. Recuperado de <https://www.alapop.org/2021/12/nupcialidad-y-familia-en-la-america-latina-actual/>
- _____ (2011b). Atisbos de cambios en la formación de las parejas conyugales a fines del milenio. En J. Quilodrán (Coord.). *Parejas Conyugales en Transformación* (pp. 99-133). México DF: El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano. Recuperado de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252000000300002
- _____ (2011c). ¿Está cambiando la naturaleza de la unión libre en América Latina? Los ejemplos de Brasil, México y República Dominicana. En J. Quilodrán (Coord.). *Parejas Conyugales en Transformación* (pp. 277-319). El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano: México DF.
- Raimondi, M. y Street, C. (2003). Cambios y continuidades en la formación de la primera unión hacia fines del siglo XX. Una referencia al Área Metropolitana de Buenos Aires. *Nuevas formas de familia. Perspectivas Nacionales e Internacionales* (pp. 103-139). Montevideo: Tadicó
- Rodríguez, J. (2005). *Unión y cohabitación en América Latina: ¿modernidad, exclusión, diversidad?* Santiago de Chile: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE), Serie Población y Desarrollo. N.º 57. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/7194-union-cohabitacion-america-latina-modernidad-exclusion-diversidad>

- Sassler, S. y Lichter, D. (2020). "Cohabitation and Marriage: Complexity and Diversity in Union-Formation Patterns". *Journal of Marriage and Family*. No 82, 35-61. DOI:10.1111/jomf.12617
- Solís, P. y Ferraris, S. (2014). Nuevo siglo. ¿Nuevas pautas de formación y disolución de las uniones? En C. Rabel Romero (Coord.). *Los mexicanos. Un balance de los cambios Demográficos* (pp. 269-205).: México: Fondo de Cultura Económica.
- Villeneuve-Gokalp, C. (1991). From marriage to informal union: recent changes in the behavior of French couples. *Population An English Selection*, 3, 81-111. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2949133>

ENSAYOS
ESSAY

**RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL COMO
ESTRATEGIA DE NEGOCIOS SOSTENIBLE Y RESPONSABLE**

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS RESPONSIBLE
AND SUSTAINABLE BUSINESS STRATEGY

DANIEL ORTA*
UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA. CARACAS. VENEZUELA
<https://orcid.org/0000-0002-7126-5239>

Fecha de recepción: 16/02/2023– Fecha de aceptación 15/08/ 2023
<https://doi.org/10.54642/RVAC.2023.2.1.6>

* Licenciado en Trabajo Social, Comunicación Social. T.S.U en Artes; Máster con triple titulación en Responsabilidad Social Corporativa, Ética y Desarrollo Organizacional de la UNESCO; Especialista en RSE (UNIMET); Especialista en Gerencia - Organización de Empresas y Doctorando en Gerencia de la Universidad Central de Venezuela (UCV). Profesor de la Escuela de Trabajo Social y Postgrado en Ciencias Administrativas (UCV). Director de la Red Profesionales RSE en el Mundo. Email: DanielOrtaRSE@gmail.com



Este artículo y sus anexos se distribuyen por la revista venezolana de Análisis de Coyuntura, bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual

Resumen

En este ensayo se considera la responsabilidad social empresarial (RSE) como una estrategia de negocios, vinculada en su desarrollo a la globalización de la economía mundial. Surge de la necesidad de innovación empresarial para la competitividad y la sostenibilidad de la empresa y su entorno; debe ir más allá de los aspectos económicos para involucrarse en el ámbito de la gestión y de la relación de esta con su entorno social y medio ambiental.

En este sentido, la RSE viene siendo la expresión social de la conducta ética de la empresa, en la medida que sus decisiones afectan a sus grupos de interés. Con relación a este nuevo accionar empresarial, surge el presente ensayo que tiene como objetivo general "Comprender y acentuar el carácter estratégico de la RSE para la sostenibilidad de las organizaciones".

Palabras clave: responsabilidad social empresarial, estrategia de negocios, sostenibilidad, desarrollo sostenible, conducta ética de la empresa.

Código JEL: M14, Q01

Abstract

Corporate Social Responsibility (CSR) is a new business strategy linked in its development to the globalization of the world economy. It arises from the need for business innovation for the competitiveness and sustainability of the company and its environment. This must go beyond economic aspects to become involved in the field of management and its relationship with its social and environmental surroundings.

In this sense, CSR is the social expression of the company's ethical conduct, insofar as its decisions affect its stakeholders. In relation to this new business action, this article arises with the general objective of "Understanding and accentuating the strategic nature of CSR for the sustainability of organizations".

Keywords: corporate social responsibility, business strategy, sustainability, sustainable development, ethical conduct of the company.

A MODO DE INTRODUCCIÓN

La economía mundial ha estado caracterizada por sus constantes cambios y competitividad, donde las empresas desempeñan un rol significativo; estas no se circunscriben solo al ámbito económico, al nacer y prosperar en la sociedad, asumen un papel determinante como generadoras de riqueza que deben dar respuestas a las necesidades de los actores de sus áreas de influencia. Ello demanda a la gerencia, estar atenta respecto a sus estrategias y nuevas formas de hacer negocios.

Uno de los retos que se le presenta hoy al mundo empresarial es guiar sus acciones con sustentabilidad, ética y responsabilidad; para ser competentes, deben valerse de estos principios y es aquí donde cumple un papel estratégico la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). La misma no tiene una conceptualización única, sin embargo, se puede entender, según el Consejo Mundial para el Desarrollo Sostenible, 2001, citado por Méndez (2004) como, “un compromiso continuo de actuar éticamente y de contribuir al crecimiento económico, al mismo tiempo que mejora la calidad de vida de la fuerza laboral y de sus familias, como de la comunidad local y de la sociedad general” (p.175).

Es necesario enfatizar que la industrialización, globalización y liberalismo económico en las últimas décadas del siglo XX, han propagado en mayor medida la RSE. La creación y expansión de grandes empresas, genera mayores niveles de competitividad. En este sentido, refiere Guédez (2006) que, “la competitividad debe ser asumida como la capacidad para reaccionar adecuadamente ante los riesgos y oportunidades del entorno” (p.45).

La RSE es un factor clave en la sostenibilidad de cualquier organización, la cual debe atraer a sus grupos de interés con argumentos diferenciadores y la actitud responsable es, quizá, el más importante de estos argumentos. La implementación de prácticas de RSE y relacionamiento con los grupos de interés, se está extendiendo gradualmente en las empresas como resultado de las demandas de su entorno. Reyno (2006) señala que, “la gestión de la RSE no debe quedarse en una mera gestión del ámbito operativo, sino que debe integrarse en la gestión estratégica como un elemento más a considerarse como generador de ventajas competitivas” (p. 15).

Sobre la base de estas premisas, el objetivo general de este ensayo es *comprender y acentuar* el carácter estratégico de la RSE para la sostenibilidad de las organizaciones, por lo que se requiere:

- Describir las bases teóricas de la RSE como una estrategia de negocios sostenible y responsable.
- Identificar los enfoques estratégicos y dimensiones de la RSE.
- Conocer la importancia e implementación del mapa de oportunidades de RSE como una herramienta de competitividad organizacional.

UNA APROXIMACIÓN A LA NOCIÓN DE RSE

Es importante precisar la RSE desde un punto de vista estratégico, como marco de gestión y referencia que debe ser transversal en las organizaciones para generar valor a sus grupos de interés, y con ello ser sustentablemente competitivas. Con relación a esto Guédez (2008), alude al concepto que asume la Red Forum Empresa:

Entendemos el concepto de RSE como un modelo de gestión. No es filantropía, es la gestión de una empresa que considera sus temas económicos, sociales y ambientales. Busca el mismo fin de las empresas: generar riqueza y ser rentables. La diferencia es que hoy día esa riqueza no puede ser generada a costa de cualquier cosa. (p.99).

Esta conceptualización, tiene elementos que describen, en esencia, lo que debe considerarse al determinar la responsabilidad social de una empresa y sus alcances. Al partir de esta generalidad, es significativo destacar lo que refiere el mismo autor (2006), "la RSE es una idea de plena secuencia de conformación que todavía se encuentra en busca de su historia" (p.70); para comprenderla, debemos centrarnos en los factores de su surgimiento, la evolución del concepto hasta nuestros días y la relación trisectorial economía-sociedad-empresa.

FACTORES DE SURGIMIENTO DE LA RSE

El surgimiento de la RSE nace tal y como expresa Lozano (1999), del debate sobre la consolidación del paso del individuo a la empresa como objeto de reflexión ética. Este paso se da bajo la perspectiva de pensar cuál es el lugar social de la empresa, cuál es su aporte a la sociedad; la empresa como sujeto moral.

Parafraseando a Guédez (2006), los orígenes de la RSE reportan a lo que se puede denominar su basamento "la ética", pilar fundamental de la misma. En este sentido, la RSE viene siendo la expresión social de la conducta ética de la empresa, en la medida que sus decisiones afectan a sus grupos de interés.

El incremento de la conciencia social y por ende, la creciente crítica social sobre lo que tiene que hacer y sobre lo que no tiene que hacer la empresa, da lugar a una forma de respuesta con el fin de lograr que esta pueda sintonizarse con las exigencias de la realidad que la rodea. Araque y Montero (2006) destacan una serie de factores que pueden considerarse como los desencadenantes para el surgimiento de la RSE, entre estos se pueden citar los siguientes:

1. El desfase entre las expectativas sociales de la actuación de la empresa con su actuación real.
2. El papel de los medios de comunicación, los cuales han colaborado en la creación de una matriz de opinión adversa a la empresa, en muchos casos en la creación de mayor conciencia social y de un estado de críticas a la empresa.

3. La aparición de los movimientos pro derechos ciudadanos, ya sean trabajadores consumidores o miembros de una comunidad.
4. La creciente actitud de víctima de los ciudadanos, que se perciben como víctimas de las malas actitudes de la empresa.

EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE RSE

El autor Guédez (2006) refiere que un concepto puede admitir historia, y en la medida que pasa el tiempo, se va nutriendo y esclareciendo con cada una de sus aplicaciones. En el caso específico del concepto de RSE, se evidenció la preocupación de entender el papel de la empresa ante la sociedad desde inicios del siglo XIX, con lo que se conocía como *caridad o filantropía de los propietarios*. Se trataba de acciones filantrópicas o de caridad que ponían en práctica las empresas para ayudar a los grupos más desfavorecidos, sin un carácter técnico o científico que permitiera medir el retorno de la inversión social –lo que hoy se conoce como estándares y metodología de la RSE–.

A finales de ese siglo, principios del siglo XX y como resultado de las presiones sociales originadas en las crisis económicas, las empresas asumieron una actitud paternalista, según la cual, las organizaciones además de generar beneficios para sus propietarios, también debían ser administradoras de recursos sociales. Las nuevas doctrinas de responsabilidad según Araque y Montero (2006) nacieron más por el temor de nuevas regulaciones estatales que por una sincera convicción de contribución a la mejora social.

A partir de la década de los cuarenta y cincuenta, se produjo la primera oleada conceptual que, planteaba la interrelación empresa-sociedad y cuestionaba que las empresas no tomaran en cuenta las implicaciones sociales de su actividad. Asimismo, “surgió el desarrollo de una nueva clase profesional que tenía como objetivo conducir las acciones de las empresas de manera que satisficieran las necesidades del contexto” (Araque y Montero, 2006, pp. 25-27).

En los años sesenta, sintetizando lo expresado por Cortina (2008), se desarrolló un consenso de los círculos económicos y empresariales sobre la “no reducción” de la empresa a su función económica, la atención de todos los grupos incluidos en la actividad empresarial y la implicación de la empresa en la solución de los problemas sociales. Por su parte, en esta década se dio lugar a la intensificación de las posturas enfrentadas acerca de esta terminología social.

La década de los setenta y ochenta se caracterizó por la búsqueda de un perfeccionamiento conceptual y la expansión de la investigación práctica frente a la teórica; aparecieron temas como el de la responsividad social que “viene a ser una respuesta social y una fase más evolucionada de la respuesta de una empresa a las expectativas sociales” (Araque & Montero, 2006, p.94).

En los años setenta, apareció la teoría más radical sobre RSE propuesta por Friedman (1970) citado por Lozano (1999). Según él, la responsabilidad social de la empresa no es otra que aumentar sus beneficios, usar los recursos y realizar actividades para aumentar los ingresos siempre que cumpla con las reglas del juego. Esta teoría parte de la hipótesis que la empresa no es la responsable de solucionar los problemas sociales, cuestión en la que difiere el autor de esta investigación, dado que la empresa es una organización humana, con un contexto que la rodea, y sus objetivos son inseparables a esa condición.

Finalmente, en la década de los noventa y el nuevo milenio, se registraron menos conceptos y más avances en nuevos temas de interés como el *Business Ethics*, la teoría de los *Stakeholders*, y la teoría de la Creación de Valor Compartido de Porter y Kramer.

La evolución del concepto de RSE en los últimos tres siglos, se diferencia, por cuanto en las últimas décadas, estas aproximaciones conceptuales se han convertido en estudios formales de tipo científico que, quieren dar respuesta a las relaciones sociales que se generan entre los actores principales: economía, sociedad y empresa. Anteriormente eran respuestas reactivas a situaciones o presiones del entorno, ahora transitamos hacia la RSE proactiva.

PRINCIPIOS DE LA RSE

Cuando se aborda y ejerce la responsabilidad social, el objetivo primordial para una organización es maximizar su contribución al desarrollo sostenible. Si bien no existe una lista definitiva de principios para la RSE, dentro de este objetivo se plantea que las organizaciones deberían respetar los siete principios que se describen a continuación, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico –OCDE, (2016):

1. *Rendición de cuentas*: una empresa debe rendir cuentas por sus impactos en la sociedad, la economía y el medio ambiente.
2. *Transparencia*: una empresa debe ser transparente en sus decisiones y actividades que impactan en la sociedad y el medio ambiente.
3. *Comportamiento ético*: el comportamiento de una empresa debe basarse en los valores de la honestidad, equidad e integridad. Estos valores implican la preocupación por las personas, animales y medio ambiente, y el compromiso de tratar el impacto de sus actividades y decisiones con relación a los intereses de los grupos de interés.
4. *Respeto a los intereses de las partes interesadas*: una empresa debe respetar, considerar y responder a los intereses de sus grupos de interés.
5. *Respeto al principio de legalidad*: el respeto al principio de legalidad es obligatorio. En el contexto de la RSE, implica que una organización cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.

6. *Respeto a la normativa internacional de comportamiento*: una empresa debe respetar la normativa internacional de comportamiento, a la vez que acata el principio de respeto al principio de legalidad.

7. *Respeto a los derechos humanos*: las empresas deben respetar los derechos humanos y reconocer, tanto su importancia como su universalidad.

ENFOQUES CLÁSICOS DE LA RSE

Existen diversos enfoques que fundamentan la noción de la RSE. (Ver tabla 1).

Tabla 1: Comprensión de los enfoques clásicos de la RSE

Autor: Enfoque	Comprensión del enfoque
<p>Carroll referida por Lozano (2009); Márquez, Reficco y Berger, (2010): <i>Negocios sociales, inclusión, y responsividad social de la empresa</i></p>	<p>Este enfoque concibe la RSE como un proceso, dada la dificultad de alcanzar un consenso sobre cuáles deberían ser sus impactos y manifestaciones. Considera que la definición de RSE que tenga en cuenta completamente la totalidad de obligaciones que la empresa tiene hacia la sociedad, ha de expresar las cuatro categorías –no excluyentes entre sí– (económica, legal, ética y discrecional).</p> <p>El concepto de <i>responsividad</i>, permite anticipar, responder y gestionar las cuestiones y problemas que surjan ante las diversas exigencias y expectativas de los grupos de interés. Ser responsivo implica la capacidad de iniciativa, no simplemente una respuesta pasiva, se trata de –proactividad y creatividad– para hacer frente a las amenazas del entorno.</p>
<p>Vargas, Mireya (2011): <i>Contrato social entre empresa y sociedad</i></p>	<p>La autora habla de un nuevo contrato social entre empresa y sociedad, según el cual se le exige a ésta rendir cuentas, adelantarse a sus expectativas de información y comunicación, conocer sobre los progresos en lo humano y lo social. Es un contrato implícito y explícito entre la empresa y la sociedad en la que ella, hace vida económica.</p> <p>Para las empresas, la sostenibilidad representa un reto que obliga a actuar de manera rápida, consciente y efectiva, pues la posibilidad de afectar las oportunidades y libertades que contribuyen al bienestar y el florecimiento de la vida de generaciones actuales y futuras no es ya una simple hipótesis, sino un hecho. Esta realidad, reclama de la empresa una acción responsable y una inversión social que muestre resultados efectivos en las esferas: ambiental, social y económica.</p>

Autor: Enfoque	Comprensión del enfoque
<p>Guédez, Víctor (2006; 2008): <i>Ética empresarial, bienestar, capital social, sostenibilidad y humanización</i></p>	<p>Refiere que la mejor manera de aceptar el desafío de comprender la vocación histórica de la RSE es plantearnos su fundamentación u origen epistemológico, lo cual obliga a cubrir y entender los siguientes aspectos:</p> <p>El porqué de la RSE, como las causas o motivos que se relaciona con las ideas de retribuir. El para qué de la RSE, es decir cuál es su propósito. El porqué del porqué de la RSE, responde al origen de ésta y tiene que ver con la ética, así como la ética tiene que ver con el efecto de las decisiones en los otros.</p> <p>La ética según este autor, sirve para avanzar, crecer, elevarnos, mantener la secuencia, para no dejar de ser cada vez mejores. En este sentido, una empresa que mantenga un excelente Gobierno Corporativo y en efecto un capital humano comprometido y éticamente responsable, será más competitiva.</p> <p>Es importante mencionar que, la ética empresarial se pregona desde los líderes que la administran, éstos son los responsables de su instauración en la filosofía de gestión y práctica en sí misma. Son quienes deben emanar el sentimiento y la pasión de vivirse éticamente responsables, resaltando que, lo importante no es lo normativo ni lo indicativo, sino cómo se vive.</p> <p>Sobre la base del argumento de Guédez, las empresas deben trabajar en función del bien común, el respeto por los DDHH, ambientales y del entorno, la promoción de la educación integral, la paz, y la reconstrucción de un país con el suficiente capital social para hacer frente a las amenazas del entorno y así, generar bienestar en la sociedad.</p>
<p>Lozano (2009): <i>Empresa ciudadana, responsable y sostenible. Ciudadanía corporativa</i></p>	<p>Para este autor, la Empresa Responsable y Sostenible es un término más completo a la hora de hablar de RSE, acuña los siguientes términos: empresa (como actor económico y social), responsable (relaciones, valores, articulaciones y responsabilidad ante sus consecuencias), y sostenible (social, ambiental y económicamente responsable).</p> <p>De igual manera, el autor propone la expresión “empresa ciudadana”, es una ciudadanía entendida como contribución a la comunidad. Así pues, no se trata que las empresas sustituyan a los gobiernos, sino que contribuyan a la gobernanza social y ahí es donde se habla de empresa ciudadana. La RSE es vista como gestión (hacer posible desde una aproximación estratégica) de las relaciones de la empresa con todos sus grupos de interés, teniendo en cuenta todas las dimensiones de dichas relaciones, se refiere a una visión de la RSE desde la perspectiva de la gobernanza social.</p>
<p>Kramer & Porter (2006): <i>Valor compartido</i></p>	<p>Estos autores plantean el término “Valor Compartido”, según este enfoque, las empresas deben reconectar su éxito de negocios con el progreso social, no debe estar en el margen de lo que hacen las empresas, sino en el centro. Para un reconocimiento pleno se requiere que los líderes y ejecutivos desarrollen nuevas habilidades y conocimientos, con una mirada mucho más profunda de las necesidades de la sociedad, una mejor comprensión de las verdaderas bases de la productividad de la empresa y la capacidad de colaborar con su entorno.</p>

Autor: Enfoque	Comprensión del enfoque
	<p>El concepto de valor compartido reconoce que las necesidades sociales, y no sólo las necesidades económicas convencionales, son las que definen los mercados. También reconoce que los males o las debilidades de la sociedad suelen crear costos internos para las empresas, como energía o materias primas despilfarradas, accidentes costosos y la necesidad de capacitación paliativa que compense las insuficiencias en educación. El abordar los daños y limitaciones de la sociedad no eleva necesariamente los costos para las empresas, porque pueden innovar mediante el uso de tecnologías, métodos operacionales y enfoques de gestión novedosos, con lo que, como resultado, elevarían su productividad y expandirían sus mercados.</p>

Fuente: elaboración propia (2022), a partir de los mencionados autores.

Por otra parte, tal como se ha mencionado anteriormente, la RSE debe contemplar la dimensión interna y externa de una organización, así como los grupos de interés, en consecuencia, es uno de sus fundamentos y se precisa referir, a continuación, la teoría dispuesta para ello.

DIMENSIONES DE LA RSE (INTERNA Y EXTERNA)

Una empresa socialmente responsable debe practicar una conducta coherente entre ambas dimensiones (interna y externa), la primera está comprendida por beneficios principalmente a los colaboradores, su bienestar y seguridad. La segunda “hacia afuera”, reconocer todos los grupos de interés que forman parte de su existencia.

Curto (2012) identifica cuatro dimensiones en las que se sustentan las políticas de RSE Interna:

Figura 1: Dimensiones de la responsabilidad social empresarial interna



Fuente: elaboración propia, 2022, a partir de Curto (2012).

1. *Dimensión organizativa:* refiere que las empresas deben tener políticas que le permitan estar capacitadas internamente para adaptarse y gestionar el impacto sobre sus trabajadores y validar continuamente el diálogo social en las relaciones laborales.
2. *Dimensión de las relaciones:* favorece la participación y compromiso activo de los colaboradores, para eliminar los riesgos laborales y lograr el bienestar, a través de su colaboración en los beneficios y el capital de la empresa, así como también en las actividades de voluntariado social-ambiental.
3. *Dimensión de las personas:* las empresas deben trabajar internamente en dos ámbitos clave; las políticas de formación y aprendizaje y las políticas de igualdad, no discriminación e integración de las personas con discapacidad.
4. *Dimensión ambiental:* donde tiene más capacidad de actuación la empresa es el ámbito de la conciliación de la vida familiar y laboral.

En este orden de ideas, Sánchez (2010), afirma que la dimensión interna de la RSE:

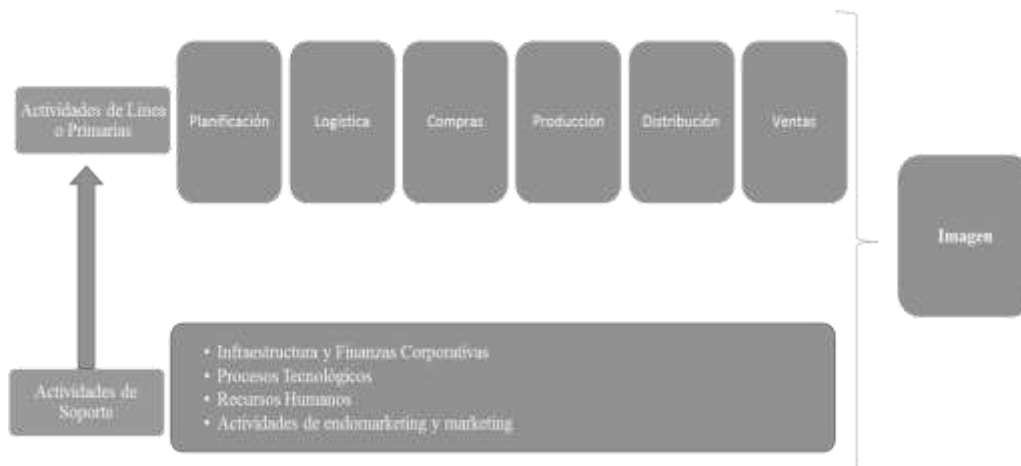
Incluye fundamentalmente a los trabajadores y sus familias; los trabajadores constituyen el recurso fundamental de la gestión empresarial y hacia ellos es necesario dirigir iniciativas concertadas y acordadas que impacten positivamente, tanto las condiciones en las cuales realizan su trabajo, como su calidad de vida integral y la de sus familias. Estas iniciativas suponen el conocimiento previo de cuáles son las áreas de mayor incidencia en el mejoramiento de su calidad de vida, y el desarrollo de esfuerzos sostenidos para superar un enfoque meramente filantrópico o de cumplimiento del marco regulatorio, siempre en una relación de corresponsabilidad y mutuo compromiso (p. 261).

Por otra parte, con relación a la dimensión externa de la RSE, sostiene Hernández y Navarro (2003):

Desde la perspectiva de la dimensión externa de las empresas, la RSE se extiende hasta las comunidades locales e incluye, además de a los trabajadores y accionistas, un amplio abanico de interlocutores: socios comerciales y proveedores, consumidores, autoridades públicas y ONG defensoras de los intereses de las comunidades locales y el medio ambiente (p. 4).

En este sentido, hay que identificar todos los grupos de interés y canalizar las acciones hacia toda la cadena de valor; esta última es un modelo desarrollado por Michael Porter y representa el conjunto de actividades llevadas a cabo por una empresa que van desde la investigación y desarrollo al servicio de posventa. Según Porter y Kramer (2006) la Cadena de Valor comprende actividades primarias (logística interna, operaciones, logística externa, ventas y servicio posventa) y actividades de apoyo (adquisición de insumos, investigación y desarrollo para la mejora del producto y/o proceso de producción, gestión de RRHH y la infraestructura de la empresa que está compuesta por la gestión general, finanzas y contabilidad, planificación, etc. (Ver figura 2).

Figura 2: Estructura de la cadena de valor



Fuente: elaboración propia, 2022, a partir de Kramer y Porter (2006).

La RSE impulsa a las empresas a reconocer los impactos que se producen a través de sus operaciones y cómo éstos afectan a todos los que forman parte de la cadena de valor, desde el proveedor de materia prima hasta el consumidor final. Vives (2011), sostiene que “si bien la responsabilidad de la empresa de ser responsable recae en los individuos que la conforman, el colectivo es responsable de su implementación” (p.48). Es la participación activa de todos los integrantes de la cadena de valor lo que fortalece las iniciativas de Responsabilidad Social en la empresa.

TEORÍA DE LOS *STAKEHOLDERS* (GRUPOS DE INTERÉS)

El concepto de *stakeholder* lo acuñó R. Edward Freeman en el año 1963 en un memorando interno del Instituto de Investigación de Stanford, quien visualiza en un sentido amplio a los grupos participantes como “grupos sin cuyo apoyo una organización dejaría de existir”, y en una acepción restringida, “como todas aquellas personas o entidades que pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa”. (Perdiguero, 2003, p.54).

Una empresa no solo es responsable ante sus accionistas y propietarios, sino también ante sus colaboradores, consumidores, proveedores y el conjunto de los grupos e individuos que son necesarios o que pueden influir en el desarrollo de sus objetivos. (Perdiguero, ob. Cit., p. 160). En este orden de ideas, Carroll, citado por Barrera (1999), se refiere a los *stakeholders* como:

Las personas que tienen algún tipo de interés o se ven afectadas por las operaciones de la organización y, por ende, deben ser tenidas en cuenta en

el proceso de toma de decisiones, o en lo posible estar involucradas en éste. (p.14).

Es preciso acotar que, aunque el término más utilizado sea el de *stakeholder*, también se utilizan otros como: grupos de interés, participantes, partes interesadas, agentes, públicos de interés. Lo interesante de este nuevo enfoque en los *stakeholders* es que aparecen en escena nuevos públicos que, modifican las estrategias empresariales, ya que se crea la necesidad de entrar en contacto con todos los posibles grupos de interés de la organización. Estas nuevas partes interesadas serán tan heterogéneas que la empresa deberá multiplicar esfuerzos para cumplir sus responsabilidades, además de crear nuevos modelos de gestión y administración que le permitan mejorar su mutua relación, Lozano (2008).

El enfoque de los *stakeholders* se basa en la premisa de que la empresa es una institución compleja que tiene obligaciones legítimas hacia sus propietarios y accionistas, pero también con responsabilidades innegables hacia el conjunto de individuos y grupos involucrados y/o afectados por sus actividades y decisiones. Este enfoque prevé la necesidad de respetar los intereses de todos los involucrados, logrando un equilibrio en los resultados ya que logra conciliar las presiones de todos los grupos de interés que impactan a la organización o que son impactados por ella, tal como menciona Pagani-Tousignant (2012).

La forma de clasificar a los *stakeholders* puede ser muy variada, dependiendo no solo del enfoque del investigador, sino también de situaciones prácticas como el tamaño y tipo de organización, sector al que pertenece, amplitud de la cadena de valor, circunstancias de los mercados, del contexto, de los productos, entre otros.

El modelo de clasificación de *stakeholders* más conocido, está planteado por Mitchell (1997). Es un diagrama en el cual se relacionan las variables poder, legitimidad y urgencia. La variable *poder*, significa la capacidad del *stakeholder* de influenciar a la organización. La variable *legitimidad* se refiere a la relación y a las acciones del *stakeholder* con la organización en términos de deseabilidad, propiedad o conveniencia, y la *urgencia* remite a los requisitos que los mismos plantean a la organización en términos de urgencia y oportunidad.

Según el autor, la combinación de estos tres atributos en diferentes composiciones lleva a siete tipos de *stakeholders*: latentes, discrecionales, reclamantes, dominantes, peligrosos, dependientes y definitivos según Mitchell (1997), citado por Plan de Empleo del Ayuntamiento de Cádiz. (2016). Ver figura 3.

Figura 3: Mapeo/matriz de stakeholders de Mitchell



Fuente: Mitchell (1997).

BENEFICIOS DE LA RSE

Beneficios tales como la competitividad, diferenciación, posicionamiento y la licencia social para operar, vienen en respuesta a la concepción de negocio que va más allá de lo estrictamente económico y los recursos destinados al desarrollo de actividades referidas a los procesos productivos y de comercialización, por lo que más allá de gasto para la empresa estos recursos son vistos como inversión, satisfaciendo con los resultados, las expectativas de accionistas y propietarios.

Estos incentivan aún más la acción socialmente responsable en la gestión empresarial, ya que se percibe que la RSE aumenta el atractivo de la empresa en el mercado, siendo un factor clave en un entorno altamente competitivo e influyendo directamente en la sostenibilidad de los negocios. Dichos beneficios se pueden sintetizar, –según la norma ISO 26.000– de la siguiente manera:

1. Impulsa una toma de decisiones más fundamentada con base en una mejor comprensión de las expectativas de la sociedad, las oportunidades asociadas a la responsabilidad social (incluyendo una mejor gestión de los riesgos legales) y los riesgos de no ser socialmente responsable;
2. Mejora las prácticas de gestión de riesgo de la empresa;
3. Aumenta la reputación de la empresa y fomenta una mayor confianza pública; apoyar la licencia social de la empresa para operar;
4. Genera innovación;

5. Mejora la competitividad de la empresa, incluyendo el acceso al financiamiento y la posición de socio preferencial;
6. Mejora la relación de la empresa con sus partes interesadas, exponiendo la misma a nuevas perspectivas y al contacto con una variada gama de partes interesadas;
7. Aumenta la lealtad, el involucramiento, la participación y la moral de los colaboradores, mejorando la salud y seguridad, tanto de sus trabajadores como de sus trabajadoras, e impactando positivamente en la capacidad de una empresa para contratar, motivar y retener a sus talentos;
8. Facilita ahorros asociados al aumento de la productividad y eficiencia de los recursos, la disminución del consumo de energía y agua, la reducción de residuos y la recuperación de subproductos valiosos;
9. Mejora la fiabilidad y equidad de las transacciones, a través de la participación política responsable, la competencia justa y la ausencia de corrupción, y
10. Previene o reduce conflictos con consumidores acerca de productos o servicios.

GOBIERNO CORPORATIVO

Parafraseando a Sosa y Reyna (2010) no existe una definición única de Gobierno Corporativo, pues se trata de un concepto esencialmente amplio, sin embargo, se puede ilustrar como un sistema a través del cual una organización -pública o privada- toma decisiones en cuanto al logro de sus objetivos y generación de valor para los grupos de interés.

El Gobierno Corporativo, como estándar de comportamiento ético, es la columna central y la condición imprescindible de la RSE, el mismo es quien garantiza las buenas prácticas y la gestión social y ambientalmente responsable de una organización con su entorno.

Tomando en cuenta las herramientas para el Gobierno Corporativo establecidas en las “Buenas prácticas de Transparencia España”, se deben considerar los siguientes criterios para garantizar un mejor desempeño de las organizaciones, respecto al triple impacto de sostenibilidad (económico, social y ambiental):

1. Planificación estratégica: diseñar estrategias sostenibles, acciones, objetivos y metas claras, sistemas éticos y corresponsables.
2. Formación efectiva: la educación es una variable fundamental para el desarrollo sostenible, educar a las personas es la base del bienestar y el valor compartido.
3. Información oportuna: se deben crear mecanismos de comunicación veraces, imparciales y oportunos con los distintos grupos de interés que, den cuenta de la gestión realizada y los impactos positivos y a mejorar.

4. Sensibilización y divulgación: dar y ser el ejemplo de transparencia y confiabilidad.
5. Respuestas oportunas: permite la auditoría y retroalimentación de los grupos de interés, para tomar acciones proactivas y pertinentes.
6. Diálogo con sus grupos de interés: con ello se busca conocer las necesidades y expectativas de los mismos, para equilibrarlos a la visión del negocio y planificar las acciones estratégicas de RSE en función del bien común.
7. Apertura: la participación y cooperación de todas las partes interesadas es fundamental, ello permite el empoderamiento de los grupos de interés para satisfacer sus propias necesidades.
8. Trabajo en redes: en equipo se pueden lograr más y mejores cosas, incluso con la competencia, se deben establecer compromisos y acuerdos corresponsables en materia de desarrollo sostenible y capital social, respetando los límites de las partes.
9. Rendición de cuentas claras y transparentes: mantener la transparencia de la gestión es la clave para establecer los límites en sus relaciones con los grupos de interés.
10. Ir más allá: la innovación y la creatividad son imprescindibles. En este aspecto es irrevocable la gobernanza y la anticorrupción como mecanismos que aseguren el efectivo valor compartido y el desarrollo sostenible.

De acuerdo con los fundamentos del buen Gobierno Corporativo, y uno de sus principios, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), “Divulgación de Información y Transparencia”, se debe garantizar la comunicación oportuna y precisa a los grupos de interés, de todos los asuntos relevantes asociados a la empresa, incluyendo la situación financiera, sus resultados, la propiedad y sus órganos de gobierno. “Revelar los datos contribuye a que el público comprenda mejor la estructura y las actividades de las empresas, sus políticas y resultados con respecto a las normas medioambientales y éticas, y sus relaciones con las comunidades en las que operan” (OCDE, 2016, p. 42).

En ese sentido, las empresas deben difundir la información por canales de comunicación que permitan a todos los grupos de interés acceder sin problema alguno, a los datos y resultados de forma igualitaria, oportuna y eficiente.

Es importante subrayar que “una mejor conducción del Gobierno Corporativo por sí mismo implica que la empresa sea más sólida y competitiva”, (Corporación Andina de Fomento, 2005, p.10). Por ello, es importante tomar en cuenta sus principios y fomentar la práctica de los mismos para garantizar la licencia social para operar de la empresa, el buen relacionamiento con sus grupos de interés y contribuir al desarrollo sostenible.

DESARROLLO SOSTENIBLE-SUSTENTABLE

El desarrollo sostenible o sustentable, sin entrar en dicotomía de términos, según la Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo (1987), “es aquel que satisface las necesidades del presente sin comprometer las posibilidades de las futuras generaciones de satisfacer sus propias necesidades” (p. 43).

En este orden de ideas, tal como señala Foladori & Pierri (2005), varios han sido los hitos del desarrollo sostenible, pero, en síntesis, podemos concentrar su auge entre 1972 con la Conferencia de Estocolmo-Suecia y 1987 con el informe de Brundtland.

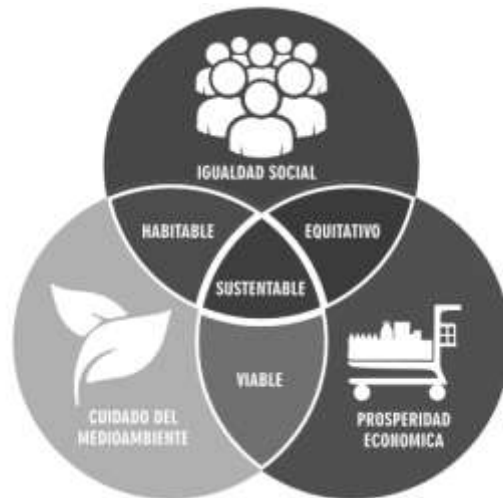
Sin embargo, la autora señala que, en el marco de la Revolución Industrial y apogeo del modo de producción capitalista en el S.XVIII, los movimientos sociales comenzaron a exigir mejoras sanitarias, dejando de esta manera un enfoque ecológico sanitario que precede al actual objetivo del desarrollo sostenible.

En este orden de ideas, en el S.XIX, el concepto de lo que hoy conocemos como bioética impulsó este tema, también el ambientalismo moderado entre 1993 y 1995 y la corriente crítica humanista de 1970 (ecología social con movimientos socialistas). Esta última corriente, aportó el concepto de ecodesarrollo que no tuvo éxito por el poco soporte teórico y su afán de reducir las escalas de producción. El modelo Barilache – dentro de esta corriente– sostuvo una alternativa más crítica en cuanto al uso y manejo de los medios de producción.

Para el año 1972, con la Conferencia de Estocolmo, se institucionaliza y legitima el tema del desarrollo sostenible, con el papel de las diferentes organizaciones sociales y el Programa de Naciones Unidas por el Medio Ambiente; en el marco de la misma, se establece el 5 de junio como “Día Mundial del Medio Humano”. La ONU desde este momento es uno de los principales difusores del Desarrollo Sostenible.

Más adelante en 1987, con el informe de Brundtland –hito fundamental del desarrollo sostenible– con su visión de que el medio ambiente y el desarrollo no podían estar desligados, se cambia la idea tradicional; contraponen los movimientos crítico-humanistas alegando que, el crecimiento económico puede disminuir la pobreza y esta a su vez, los problemas ambientales. En nuestros días, este último hito, es uno de los más rescatados –a criterio del autor de esta investigación– dado que fortalece la idea del triple impacto sostenible (beneficios sociales, económicos y ambientales).

Figura 4: Variables del triple impacto de sostenibilidad (social, económica y medioambiental)



Fuente: Supermayorista VITAL (SF).

En este punto, y sobre la base de la historia del desarrollo sostenible, es importante destacar que este concepto es imperantemente interdisciplinario, debe ser estudiado desde varios enfoques científicos, sociales e incluso culturales. No puede verse el cuidado ambiental desde el sesgo ecocentrista de biólogos y ecólogos porque se limita el crecimiento económico y social. Este es un argumento para pensar en la interdisciplinariedad cuando se habla e investiga sobre desarrollo sostenible. Al respecto señala Foladori (2005), “la principal característica del desarrollo sostenible, es su carácter interdisciplinario, derivado de la necesidad de estudiar la relación entre el ambiente y el sistema económico-social” (p.189).

CONTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS CON EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Uno de los principales roles de las empresas –según el criterio del autor– es contener y revertir los problemas sociales, ambientales y económicos. El desarrollo sostenible exige que exista crecimiento económico aunado a la promoción de la participación ciudadana en la toma de decisiones. De acuerdo con Vives (2019):

Las empresas pueden y deben contribuir a ello, no solo porque sus actividades tienen impactos tangibles sobre el desarrollo sostenible, sino además porque les conviene operar en una sociedad más desarrollada, sana, educada, etc., que mejore la demanda de sus productos, sino además porque tienen una obligación moral de servir a esa sociedad, de la cual se nutren para sus actividades, a través de la mano de obra educada

y saludable que le proporciona, de los insumos físicos y financieros y en particular de los recursos naturales (agua, aire, energía, etc.) que le permite utilizar, entre otros.

En este sentido, las empresas responsables, deben contribuir con sus grupos de interés y el entorno en donde operan, desde la visión interdisciplinaria –económica, social y ambiental–. En sí misma, las empresas son un ente económico, y en la medida que estas crezcan responsablemente, benefician a la sociedad reduciendo el efecto de la pobreza, y esto a su vez favorece al ambiente; en ello radica, la visión del valor compartido que explica Michael Porter.

En síntesis, las empresas contribuyen al desarrollo sostenible con: su transparencia, innovación, capacidad emprendedora, fabricación y distribución de productos/servicios compatibles con el medioambiente, su preservación y, además, la optimización de la calidad de vida de la población.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA ONU

Los Estados miembros de la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2015), durante la Cumbre para el Desarrollo Sostenible, discutieron y aprobaron la Agenda 2030, que incluye 17 objetivos, denominados “Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)”, de los cuales se trazaron 169 metas a cumplir en el año 2030, para poner fin a la pobreza, luchar contra la desigualdad y la injusticia, y hacer frente al cambio climático.

Estos ODS, pueden apreciarse en la figura 5. Cada uno de estos objetivos tiene un conjunto de indicadores que permiten medir los esfuerzos y variables, los mismos son contruidos de acuerdo a la realidad de cada región. En este orden de ideas, los ODS son una especie de mapa que permite a las empresas visualizar y medir si sus acciones responsables aportan valor a la sociedad, y en consecuencia fortalecer su reputación y las relaciones con sus grupos de interés.

Las empresas como impulsoras del crecimiento económico son aliadas importantes de los ODS, puesto que el desarrollo sostenible exige un crecimiento económico que genere desarrollo humano. Al contribuir con los ODS y organizaciones mundiales (como la ONU), garantizan un piso sobre el cual descansa el éxito y la competitividad de las mismas, pues en un entorno más estable, un capital humano-laboral competente y consumidores prósperos, aumentan la probabilidad de obtener mayores beneficios; asimismo, le facilitan un mayor control de costos y le permiten aprovechar nuevas oportunidades de negocio.

Figura 5: Objetivos de desarrollo sostenible



Fuente: Organización de las Naciones Unidas (2015).

LA RSE COMO ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD Y COMPETITIVIDAD

El desafío de las empresas, está en hacer de la competitividad una ventaja sostenible y ello solo es posible, si le incorporamos al concepto una visión responsable. El papel de la competitividad, es vista como la eficacia que demuestra una empresa para mantener su posicionamiento en el mercado, pasa a ser un elemento de interés a desarrollar en las acciones de responsabilidad social, para que estas sean vistas como oportunidades sociales que influyen en la productividad y desarrollo de la empresa.

Es ahí donde entra el concepto de competitividad responsable, el cual añade una nueva dimensión y fuente de riqueza a la competitividad al integrar conceptos de responsabilidad social que no benefician únicamente a la empresa, sino también a la sociedad, tales como, mayor conciencia ambiental, equidad, igualdad entre los géneros, DDHH y laborales en las condiciones para los colaboradores, entre otras variables que condicionan la sostenibilidad de la empresa en la sociedad.

La competitividad responsable representa la clave para hacer del crecimiento y consolidación de las empresas la base del bienestar colectivo, a partir del capital humano que integra estas organizaciones. Implica comprender que la rentabilidad no solo es medida en términos económicos. En este sentido, la figura 6, muestra la focalización de cuatro áreas de interés que Kramer y Porter (2006), identifican del contexto competitivo; entendiéndose que esas características pueden ser aprovechadas por la organización para seleccionar aquellas oportunidades del negocio, y a su vez generen mayor beneficio a la empresa y a la comunidad.

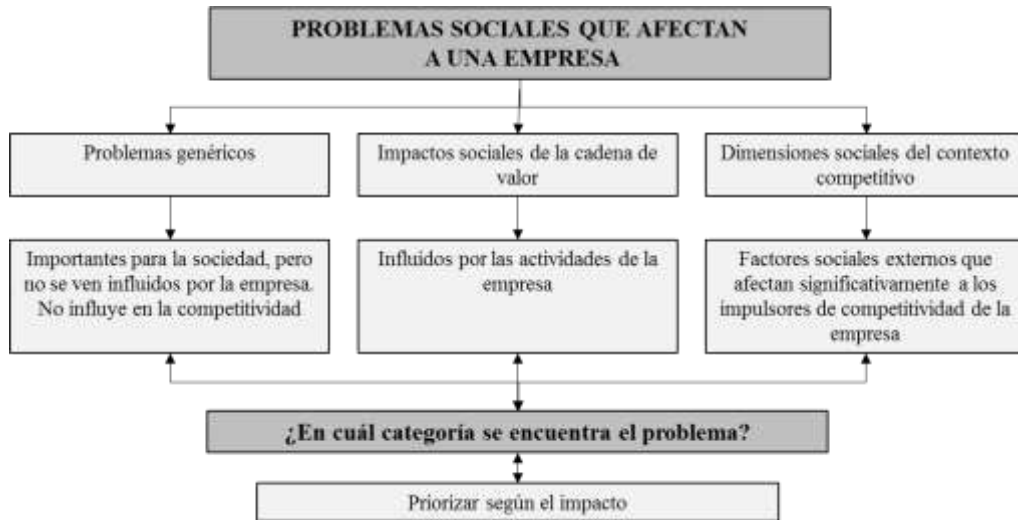
Figura 6: Contexto competitivo influyente en la productividad y desarrollo.



Fuente: Porter y Kramer (2006).

En esa selección de oportunidades, además de beneficiar la competitividad de la empresa, se deben producir beneficios comunitarios que la sustenten, es importante que, al momento de seleccionar la problemática a abordar en la ejecución de prácticas sociales dirigidas al bien común, se responda la interrogante identificada en la figura 7, en función a la creación del Valor Compartido.

Figura 7: Interrogantes sobre los problemas sociales que convergen con el negocio



Fuente: Porter y Kramer (2006).

Por su parte y en este orden de ideas, a continuación, se desarrolla la conceptualización y lineamientos para diseñar el mapa de oportunidades de RSE, sobre la base de las estrategias de competitividad.

MAPA DE OPORTUNIDADES DE RSE

El mapa de oportunidades, se puede denominar como una herramienta eficaz utilizada para organizar las estrategias y actividades de RSE, basadas en el análisis de las relaciones de la empresa y sus grupos de interés. Su objetivo es detectar necesidades reales y convertirlas en oportunidades de mejora. Por su parte, Kramer y Porter (2006), lo definen como:

Una herramienta para analizar la interdependencia entre una empresa y la sociedad, con lo cual se analiza la posición competitiva y se desarrollan estrategias. De esta forma, la empresa puede enfocar sus actividades específicas en Responsabilidad Social Corporativa para obtener un mejor resultado, en vez de actuar a partir de impulsos bien intencionados o de reaccionar a presiones externas, la organización puede fijar una agenda positiva de RSC que produzca máximo beneficio social, así como ganancias para la empresa. (p.50).

Dentro de los problemas sociales que pueden afectar a una empresa, Kramer y Porter (2006), dividen tres categorías: problemas sociales genéricos, impactos sociales en la cadena de valor y dimensiones sociales en el contexto competitivo, tal como se señaló en el punto anterior.

Figura 8: Priorizando los problemas sociales

PRIORIZANDO LOS PROBLEMAS SOCIALES		
Problemas genéricos	Impactos sociales de la cadena de valor	Dimensiones sociales del contexto competitivo
Problemas sociales que no son afectados significativamente por las operaciones de una empresa ni afectan materialmente su competitividad a largo plazo.	Problemas sociales que son afectados significativamente por las actividades de una empresa en el curso habitual de sus negocios.	Problemas sociales en el entorno externo que afectan significativamente los impulsores subyacentes de la competitividad de una empresa en los lugares donde opera.

Fuente: Porter y Kramer (2006).

En palabras de Kramer y Porter (2006), las empresas no pueden limitarse a acciones filantrópicas dado que esto no les permite responder efectivamente a las necesidades sociales. Es preciso redefinir el propósito de las empresas porque de eso depende su progreso y existencia, mientras se crea valor económico, social y ambiental.

Tal como se mencionó en el desarrollo histórico de la RSE, durante años las empresas se han ido involucrando en actividades que muestran el apoyo que dan a situaciones

difíciles de su entorno, pero más que filantropía, la RSE integra los negocios con la sociedad, para crear valor compartido. Uno de los métodos más efectivos para crearlo, es a través de un mapa de oportunidades.

Con esta herramienta, los directivos pueden tomar mejores decisiones, priorizar en una ruta de abordaje las necesidades en las que puede accionar, trazando una trayectoria que permita su crecimiento. Bajo el criterio de Kramer y Porter, se afirma que el mapa de oportunidades debe estar en consonancia con la filosofía de gestión de la empresa, en sintonía con los objetivos estratégicos, lo que es garantía de una ventaja competitiva, ya que se define una línea de acción con los esfuerzos alineados en un mismo fin.

Según el planteamiento de Kramer y Porter (2006), los mapas de oportunidades deben cumplir los siguientes lineamientos:

Para el diseño:

- A. Todos los objetivos de la empresa deben ser muy claros y aportar puntos concretos para que todos puedan entenderlos.
- B. Deben ser objetivos y flexibles de tal forma que si pasa algo inesperado se pueda reajustar.
- C. Se deben ir evaluando cada cierto tiempo para comprobar que se progresa en los objetivos.
- D. Se debe hablar con todas las personas relacionadas con esos puntos para poder lograr transmitir la idea y motivar a su vez a los colaboradores.
- E. Todos los puntos deben coincidir con la misión y valores que la empresa representa.
- F. Para todos los miembros de la empresa, los objetivos deben ser alcanzables.

Para la implementación:

Es necesario tener en cuenta tres valores que impulsarán el cumplimiento de las acciones planteadas:

- A. La responsabilidad: esto quiere decir que todos los puntos de cada área de trabajo saben perfectamente qué deben hacer y cómo manejar cualquier tipo de problema.
- B. Los recursos: definir los materiales y los recursos que se van a usar para llevar a cabo cada acción.
- C. La colaboración entre las áreas: requiere que todas las partes de la empresa se mantengan en comunicación constante para que se sepa lo que está haciendo cada uno y conseguir resultados de forma eficaz.

Por último, a los efectos de diseñar, implementar y evaluar el impacto de una política de RSE que sea estratégica, es importante tener en cuenta algunos estándares y referencias internacionales en esta materia.

ESTÁNDARES Y MARCOS DE REFERENCIA INTERNACIONAL DE LA RSE

1. Pacto mundial de la Organización de las Naciones Unidas (1999)

Es una iniciativa internacional que promueve implementar diez principios universalmente aceptados para promover el desarrollo sostenible en las áreas de derechos humanos y empresa, normas laborales, medioambiente y lucha contra la corrupción en las actividades y la estrategia de negocio de las empresas (Red Española del Pacto Mundial, 2019). El objetivo del Pacto Global, es promover la RSE y desarrollar valores universales a través de los principios mencionados en la tabla 2.

Tabla 2: Principios del pacto global (1999)

Derechos humanos	<i>Principio 1:</i> las empresas deben apoyar y respetar la protección de los DDHH fundamentales reconocidos universalmente, dentro de su ámbito de influencia.
	<i>Principio 2:</i> las empresas deben asegurarse de no ser cómplices de la vulneración de los DDHH.
Derechos laborales	<i>Principio 3:</i> las empresas deben apoyar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
	<i>Principio 4:</i> las empresas deben apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción.
	<i>Principio 5:</i> las empresas deben apoyar la erradicación del trabajo infantil.
Medio ambiente	<i>Principio 6:</i> las Empresas deben apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y ocupación.
	<i>Principio 7:</i> las empresas deberán mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente.
	<i>Principio 8:</i> las empresas deberán fomentar las iniciativas que promueven una mayor responsabilidad ambiental.
Lucha contra la corrupción	<i>Principio 9:</i> las empresas deben favorecer el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el medio ambiente.
	<i>Principio 10:</i> las empresas deben trabajar en contra de la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno.

Fuente: elaboración propia a partir del Pacto Mundial de la ONU (1999).

2. Norma en materia de responsabilidad social ISO 26000 (2010)

Es una guía de nociones e implementación de RSE que comprende una definición universal de la misma, alega que no es exclusiva solo de las empresas y grandes corporaciones, pues no importa su tamaño. Explica que la responsabilidad va más allá del cumplimiento con las leyes. Hace una diferenciación clara entre responsabilidad social y filantropía. Enfatiza que las organizaciones tienen una responsabilidad social con su entorno y sus partes interesadas, entre otros elementos.

3. *SDG Compass*: la guía para la acción empresarial en los ODS

Este estándar internacional es una herramienta que orienta a las empresas para identificar los Objetivos de Desarrollo Sostenible prioritarios según su estrategia de negocio. Esta guía comprende cinco pasos que se pueden aplicar a cualquier organización independientemente de su tamaño, sector, y otras características.

A. Entender los ODS: define cuáles son los ODS estratégicos para la organización, y las responsabilidades mínimas de las empresas en torno a ellos.

B. Definir prioridades: para beneficiarse de las oportunidades que traen consigo los ODS, definir dónde se encuentran las prioridades de la empresa y enfocar los esfuerzos.

C. Establecer objetivos: esencial para impulsar un buen desempeño.

D. Integrar los objetivos en la empresa: se trata de establecer objetivos para cada una de las prioridades estratégicas de la empresa. Es fundamental integrar la sostenibilidad en la actividad principal de la empresa e incluir metas a través de las funciones para abordar estos objetivos.

E. Reportar y comunicar: es importante reportar y comunicar continuamente sobre el progreso de la empresa frente a los ODS, para comprender y satisfacer las necesidades de sus grupos de interés.

4. SGE 21 “Sistema de Gestión Ética y Socialmente Responsable”

Es una norma europea que permite implantar, auditar y certificar el sistema de gestión ética y socialmente responsable de las organizaciones. Constituye un instrumento importante para la unificación de los aspectos ambientales, sociales y de buen gobierno en la gestión organizacional.

Este estándar hace énfasis en nueve áreas que versan a los distintos grupos de interés: gobierno de la organización, personas que la integran, clientes, proveedores, entorno social –comunitario, ambiental, inversores, competencia y administraciones públicas.

La premisa de la SGE, sostiene que la constitución de un sistema de gestión ético y socialmente responsable, supone para la dirección de la organización, un convencimiento de su capacidad de generar “liderazgo responsable” (elemento

imprescindible de un buen Gobierno Corporativo y para la obtención de la licencia social que permite las operaciones).

5. *Global Reporting Initiative GRI*

El *Global Reporting Initiative* (GRI, 2022), es una organización que tiene como objetivo fomentar la elaboración de memorias de sostenibilidad en todo tipo de organizaciones. Provee un marco para la elaboración de estas e incluye una guía para lograrlo; asimismo, establece los principios e indicadores que las organizaciones pueden utilizar para medir y dar a conocer su desempeño económico, ambiental y social.

Se puede destacar que, sus informes reglamentados se han convertido en memorias de sostenibilidad de las empresas que buscan orientar futuras acciones. Tiene como funciones básicas orientar a las organizaciones hacia dónde ir en materia de RSE y sostenibilidad, además de convertirse en una guía de crecimiento que puede adaptarse a cualquier industria y que permite la incorporación de los suplementos de acuerdo a las especificidades de las empresas.

En ese mismo sentido, integra a todos los *stakeholders* en los planos económico, ambiental y social. Es un reporte voluntario que puede adaptarse a distintos sectores de la economía. Favorece la detección de necesidades o brechas y ayudando a diseñar estrategias para superarlas. Además, facilita la identificación y definición de los principales grupos de interés y cómo abordar esa relación.

CONCLUSIONES

Las “conclusiones” hacen referencia a un final; las teorías y prácticas de la RSE, por el contrario, no están concluidas. Por esta razón, se ha decidido denominar “puntos de llegada” a esta última parte del ensayo. Los puntos que hasta aquí se refieren, pueden modificarse y nutrirse a través del tiempo, de acuerdo con las fuentes de documentación, instrumentos utilizados, la realidad dinámica, compleja y cambiante de las empresas y sus grupos de interés.

En ese sentido, uno de los principales puntos de llegada, a partir de la revisión documental, es que las empresas deben redefinir su responsabilidad social hacia una actitud más proactiva e involucrada frente a sus grupos de interés. Es importante destacar que el objetivo no es reducir los impactos negativos de las operaciones en el contexto, sino anticipar las necesidades sociales de este y atenderlas, tal como afirma Guédez (2010), haciendo referencia a la RSE proactiva, “las empresas deben responder y repotenciar los grupos que la integran y con los cuales se relaciona, no solo reduciendo o eliminando los efectos negativos sobre su entorno” (p.475). Visto así, el futuro de las empresas no depende solo de la maximización de beneficios, sino también del bienestar que generan en el entorno donde llevan a cabo sus operaciones.

Como consecuencia de lo anteriormente señalado, con el presente ensayo se busca proponer que la empresa no puede ser exitosa si no opera en una sociedad con bienestar y viceversa, tal como se ha mencionado, la empresa nace en el seno de la sociedad y es parte de la misma; si la empresa devuelve a la sociedad lo que ha tomado de ella, gana su licencia para operar.

Es necesario destacar que, para lograr una gestión estratégica y socialmente responsable, es fundamental definir y priorizar a los grupos de interés, así como conocer sus expectativas, necesidades e intereses, a los fines de poder identificar las oportunidades que se presentan para el desarrollo sostenible de la empresa y su entorno.

En efecto, otro de los puntos de llegada se refiere a la necesidad de que los líderes y ejecutivos desarrollen nuevas habilidades y conocimientos, con una mirada más profunda de las expectativas e intereses de la sociedad, una mejor comprensión de las verdaderas bases de la productividad de la empresa y la capacidad de colaborar con su entorno, lo que se denomina valor compartido.

De este modo, es importante resaltar que las prácticas estratégicas de RSE, como parte de un esfuerzo conjunto y coordinado de la empresa con sus grupos de interés, efectivamente aportan un sin fin de beneficios a la sociedad, en la medida en que se comprendan los cambios y problemas que esta atraviesa, generando un impacto positivo, tanto a lo interno como a lo externo de la empresa.

En síntesis, con el diseño del mapa de oportunidades de responsabilidad social interna y externa que forjan la política de RSE, se añade a la empresa nuevos retos y objetivos que van más allá de su naturaleza económica, con lo cual, deberá orientar sus acciones de la mano con nuevos aliados, contribuyendo así al desarrollo sostenible y el bienestar de sus grupos de interés.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Araque, R y Montero, J. (2006). *La responsabilidad social de la empresa a debate*. Barcelona-España: Icaria Economía Editorial.

Barrera, A. M. (1999). *La responsabilidad social de la gerencia*. Bogotá: Proceditor Ltda.

Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo. (1987). *Nuestro futuro común*. Oxford: Prensa de la Universidad de Oxford.

Corporación Andina de Fomento. (2005). *Gobierno Corporativo: lo que todo empresario debe saber*. Colombia: Centro de Estudios de Mercados de Capitales y Financiero.

Cortina, A. (2008). *Ética de la empresa: claves para una nueva cultura empresarial*. España: Rústica Ediciones.

Curto, M. (2012). *La Responsabilidad Social Interna*. Madrid: IESE. *Cuadernos de la Cátedra "La Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo* N° 16 septiembre de 2012.

Foladori, G. (2005). *La economía ecológica*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas.

Guédez, V. (2006). *Ética y práctica de la responsabilidad social empresarial: el aporte de la empresa al capital social*. Venezuela: Planeta Venezolana S.A.

Guédez, V. (2008). *Ser confiable, responsabilidad social y reputación empresarial*. Venezuela: Editorial Planeta.

Guédez, V. (2010). Una Visión Prospectiva de las Responsabilidades Empresariales. En *VenAmCham, Responsabilidad Social Empresarial. Visiones Complementarias: hacia un modelaje social* (pp. 473-479). Caracas: VenAmCham.

Global Reporting Initiative -GRI-. (2022). *Estándares GRI*. Recuperado de <https://www.globalreporting.org/how-to-use-the-gri-standards/gri-standards-spanish-translations/>

Hernández, E. & Navarro, J. (2003). *Responsabilidad social corporativa en el ámbito del sector público*. Universidad de Granada: Granada.

Hernández, R., Fernández, C. y Batista, L. (2006). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.

ISO 26000 (2010). *Guía de responsabilidad social*. Recuperado de <https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:es>

Lozano, J M. (2009). *La empresa ciudadana como empresa responsable y sostenible*. España: Editorial Trotta.

Lozano, J. (1999). *Ética y empresa*. Madrid: Editorial Trotta, S.A.

Lozano, J. (2008). "CSR or RSC? (Beyond the Humpty Dumpty syndrome)" en *Society and Business Review*, 3, 191-206.

Márquez, P, Reficco, E y Berger, G. (2010). *Negocios inclusivos, iniciativas de mercadeo con los pobres de Iberoamérica*. Colombia: Banco Interamericano de Desarrollo.

Méndez, C. (2004). *Responsabilidad social de empresarios y empresas en Venezuela durante el siglo XX*. Caracas: Strategos Consultores.

Mitchell, B. (1997). *Hacia una teoría de identificación y relevancia de los grupos de interés: definir el principio de quién y qué es lo que realmente cuenta*. Adaptación al español. EEUU: McGraw-Hill, Inc.

OCDE. (2016). *Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE y del G20*. Paris: Ediciones OCDE.

Organización de las Naciones Unidas. (2015). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Recuperado de <https://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals.html>.

Pagani-Tousignant, C. (2012). *Más allá de la filantropía y el valor compartido: la RSE en el Siglo XXI*. 3ª ed. Venezuela: RSE Venezuela.

Perdiguero, T. (2003). *La responsabilidad social de las empresas en un mundo global*. Barcelona: Anagrama.

Plan de Empleo del Ayuntamiento de Cádiz. (2016). *Responsabilidad social. Grupos de interés*. Recuperado de: https://www.ifef.es/portalempleo/rsocial/grupos_interes_rse.php [Consulta: 13 de septiembre de 2019].

Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2006). *El vínculo entre ventaja competitiva y responsabilidad social corporativa*. EEUU: Harvard Business Review (Edición América Latina).

Red Española del Pacto Mundial. (2019). *Principios del Pacto Mundial*. Recuperado de <https://www.pactomundial.org/category/aprendizaje/10-principios/>

Reyno, M. (2006). *La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) como ventaja competitiva*. España: Universidad Técnica Federico Santa María.

Sánchez, Y (2010). *Responsabilidad social interna. Alianza social (2010)*, Recopilador Víctor Guédez "Visiones Complementarias ". VENAMCHAM. Caracas

SDG Compass. (sf). Recuperado de https://sdgcompass.org/wp-content/uploads/2016/06/SDG_Compass_Spanish-one-pager-view.pdf .

Sosa, P, & Reyna, M. (2010). El Buen Gobierno Corporativo y la Responsabilidad Social Empresarial. En V. Guédez, *Responsabilidad Social Empresarial: Visiones complementarias. Hacia un modelaje social* (págs. 219-224). Caracas: Comité de Alianza Social de la Cámara Venezolana-Americana Venamcham.

Vargas, M (2011). *Medición de lo social en el desarrollo humano sustentable. Marcos de referencia, metodologías e indicadores*. Venezuela: Alianza Social. Venamcham.

Vives, A. (2011). *La Responsabilidad de la empresa en América Latina*. [Libro en Línea]. Editorial Cumpetere. Recuperado de <http://cumpetere.blogspot.com/2014/01/libros-de-antonio-vives-sobre.html>

Vives, A. (6 de mayo de 2019). *Diario Hispaniola*. Recuperado de <https://www.diariohispaniola.com/noticia/52701/actividad-empresarial/los-objetivos-de-desarrollo-sostenible-y-las-empresas:-oportunidades-y-riesgos.html>

REVISTA VENEZOLANA DE

ANÁLISIS

DE COYUNTURA

Volumen XXIX / N° 2

julio – diciembre 2023

Caracas

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

