

Revista Venezolana de

ANÁLISIS DE COYUNTURA

Volumen XVIII, No. 1, enero – junio 2012

Depósito Legal pp. 199502DF22

ISSN: 1315-3617

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

Residencias 1-A, Piso 3, Ciudad Universitaria, Los Chaguaramos

Caracas 1051A. Apdo. 54057. Telf.: 605-25-61

Correo electrónico: coyuntura@cantv.net / analisisdecoyuntura@gmail.com

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

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

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA

RECTORA

Cecilia García A.

VICERRECTOR ACADÉMICO

Nicolás Bianco

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

Bernardo Méndez

SECRETARIO

Amalio Belmonte

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

DECANA (e)

Adelaida Struck

COORDINADOR ACADÉMICO

Francisco Javier Fernández

COORDINADOR ADMINISTRATIVO

Arnoldo Rebolledo

COORDINADOR DE EXTENSIÓN

José Romero

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

«Dr. Rodolfo Quintero»

DIRECTORA

Catalina Banko

COORDINADORA DE LA PUBLICACIÓN

Thaís Ledezma

CONSEJO TÉCNICO

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

REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

Vol. XVIII, No. 1, enero – junio 2012

DIRECTORA

Thaís Ledezma

COMITÉ EDITORIAL

Cristina Mateo • José R. Zanoni • Leonardo Vera
Sary Levy C. • Félix Gerardo Fernández • María Antonia Moreno

COMISIÓN ASESORA

Absalón Méndez • Alberto Camardiel • Alejandro Puente • Rafael Ramírez
Manuel F. Garaicoechea • Betty Pérez • Luis Mata • Edgardo Lander
Guillermo Ramírez • Guillermo Rebolledo • Maritza Landaeta-Jiménez
Isbelia Lugo • Jorge Rivadeneyra • Luis Beltrán Salas • Miguel Bolívar
Humberto García • Maura Vásquez • Rigoberto Lanz • Seny Hernández
Oscar Viloria H. • Trino Márquez • José R. Zanoni

RESPONSABLE DE EDICIÓN

Milagros Becerra León y Félix Gerardo Fernández

PORTADA

Félix Gerardo Fernández

CORRECCIÓN DE ESTILO

Thaís Ledezma

La REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA
es una publicación semestral del
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES «DR. RODOLFO QUINTERO», arbitrada
e indizada en las siguientes Bases de Datos: LATINDEX, CLASE, RedALyC,
REVENCYT, Scielo, DOAJ
Fundada en 1981 como *Boletín de Indicadores Socioeconómicos*,
el actual nombre se adoptó en 1995

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

Contenido

EDITORIAL	7
ARTÍCULOS	9
¿Estado social o Estado de bienestar en América Latina? ¿Social State or Welfare State in Latin America?	11
<i>Carlos Aponte Blank</i>	
Método Delphi: Aplicaciones y Posibilidades en la Gestión Prospectiva de la Investigación y Desarrollo Delphi Method: Applications and Possibilities in the Prospective Management of Research and Development.	41
<i>Gloria Aponte Figueroa, Miguel Angel Cardozo Montilla y Rosa Mariana Melo</i>	
La rentabilidad del capital en Venezuela (1957-2006). Un estudio del ámbito no rentístico por sectores institucionales The profitability of capital in Venezuela (1957-2006). A study of the non-rentist field by institutional sectors.	53
<i>Juan Pablo Mateo Tomé</i>	
Títulos de deuda pública externa y su impacto en el tipo de cambio paralelo no oficial: caso venezolano, periodo (2006-2009) External debt bonds and their impact on the parallel market exchange rate. Venezuelan case, period (2006-2009).	85
<i>Antonina Módica M., Marcos José Berroterán D. y José Félix Aponte</i>	
Modelación del bienestar en vivienda desde la perspectiva de los modelos de variables latentes generalizados Modeling housing wellbeing from the perspective of the generalized latent variables models.	117
<i>Olesia Cárdenas y Carlos Noguera</i>	
La efectividad del cooperativismo como política reductora de pobreza: el caso del Distrito Capital de Venezuela en 2006 The cooperative movement's effectiveness as a poverty reduction policy: The case of Venezuela's capital District in 2006.	131
<i>Alejandro Márquez-Velázquez</i>	

La contabilidad en el contexto de la Globalización y la revolución teleinformática	
Global accounting contex and telecomputing revolution.	161
<i>José Miguel Rodríguez, Sandra De Freitas y José Rafael Zaá</i>	
Escuela y educación para los medios en Venezuela: ¿otra promesa más?	
School and education for mass media in Venezuela: ¿Other promise more?	185
<i>Javier B. Seoane C.</i>	
A distribuição do trabalho informal no Brasil em uma perspectiva de gênero	
La distribución de trabajo informal en Brasil en una perspectiva de género.	201
<i>Anita Kon</i>	
INDICADORES	231
Indicadores de la coyuntura-Venezuela I Semestre 2012.	233
DOCUMENTOS.	245
Jornadas de Investigación Estudiantil Sapienza.	247
<i>Ocarina Castillo D'Imperio</i>	
De más allá del más nunca.	257
<i>Jorge Rivadeneyra A.</i>	
ABSTRACTS.	261

EDITORIAL

En esta nueva edición de nuestra Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, volumen XVIII, enero-junio de 2012, se ofrece un primer bloque de artículos donde, Aponte Blank, revisa varias alternativas conceptuales acerca del Estado social y del Estado de bienestar, en este marco conceptual se argumentan las razones que validan el uso de una idea de Estado social en sentido estricto, pensando en su utilidad para el análisis de la política social; a continuación, Aponte Figueroa, Cadozo y Melo, analizan el potencial presente y futuro del método Delphi como una de las principales herramientas de la prospectiva, en el área de investigación y desarrollo, argumentando que el uso de este método constituye un ejercicio reflexivo pertinente en un país como Venezuela, caracterizado por una enorme complejidad e incertidumbre donde se justifica su aplicación para trazar una ruta hacia el desarrollo.

Seguidamente, Mateo Tomé, analiza las diferentes expresiones de rentabilidad del capital en la economía venezolana, en función de diversas medidas del excedente empresarial y el acervo de capital, para el período 1957-2006; Mónica, Berroterán y Aponte evalúan las variaciones anormales en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial en torno a la fecha en que se produce el anuncio de la adjudicación de siete títulos de la deuda externa, como mecanismo permuta, emitidos durante el período (2006-2009), concluyendo que en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial se aprecia la moneda local respecto del dólar, sólo cuando a los inversionistas les resultan atractivos estos instrumentos como mecanismo permuta.

En otro bloque de artículos, Cárdenas y Noguera, presentan una alternativa para modelizar una dimensión del bienestar personal, el bienestar en vivienda, obteniendo resultados que pueden ser de utilidad para mejorar el bienestar en vivienda en aquellos hogares que así lo requieran; Márquez-Velázquez, evalúa la efectividad del Gobierno para transmitir los conocimientos básicos sobre el cooperativismo al grupo objetivo del plan de desarrollo 2001-2007 y saber si la calidad del conocimiento sobre el cooperativismo fue un factor importante para que los asociados pobres pudieran superar esta situación.

A continuación, Rodríguez, De Freitas y Zaá, disertan sobre el lacónico histórico sobre la evolución de la contabilidad en el contexto de la globalización y la revolución teleinformática aplicada a los aspectos contables.

Para finalizar la sección de artículos, Seoane, nos presenta los resultados de una investigación exploratoria sobre educación para el uso crítico y comprensión de los medios de comunicación e información en Venezuela, la cual culmina con

una reflexión sobre la información obtenida a la luz de la polarización mediática y política existente en el país, y, Anita Kon, analiza la distribución del trabajo en el mercado informal de Brasil, de acuerdo con las disparidades de género, concluyendo que el trabajo de las mujeres no sólo depende de las condiciones del mercado de trabajo, sino también de otros factores como el cultural que a menudo conducen a trabajar en actividades informales con características sociales inestables y menor remuneración.

En la sección de Indicadores se presenta el comportamiento del Producto Interno Bruto, la evolución de los precios, el mercado laboral, salarios, reservas internacionales, precios del petróleo, deuda externa de Venezuela y perspectivas económicas actualizadas para el primer semestre de 2012.

La sección de Documentos contiene la magistral Conferencia Inaugural de las Jornadas de Investigación Estudiantil SAPIENZA 2012, titulada "*De la universidad deseada a la universidad necesaria*" presentada por la Profesora Ocarina Castillo D'Imperio, evento organizado por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales "Dr. Rodolfo Quintero" de FACES; cerrando esta sección con una disertación del Profesor Jorge Rivadeneyra titulada "*De más allá del más nunca*".

Como es nuestra costumbre terminamos esta editorial agradeciendo a nuestros contribuyentes y revisores y a nuestros lectores por su constancia de siempre.

Artículos

¿ESTADO SOCIAL O ESTADO DE BIENESTAR EN AMÉRICA LATINA?*

Carlos Aponte Blank¹
CENDES, UCV

Resumen:

Las representaciones del Estado social en América Latina son frecuentemente inexactas. En ocasiones se apela a conceptos –como el de Estado de bienestar– pensados expresamente para otros contextos históricos, lo que genera el riesgo de producir confusiones interpretativas. En este artículo se revisan varias alternativas conceptuales acerca del Estado social y del Estado de bienestar, marco en el que se argumentan las razones que validan el uso de una idea de Estado social en sentido estricto, pensando en especial en su utilidad para el análisis de la política social; también, se destacan algunos aportes tipológicos sobre el Estado social latinoamericano (en particular el de Filgueira) que contribuyen a fundamentar esa alternativa de definición frente a la discutible noción de Estado de bienestar latinoamericano.

Palabras claves: Política social, Estado social, Estado de bienestar, régimen de bienestar, América Latina.

Durante varias décadas se ha debatido sobre la pertinencia de usar la idea de Estado de bienestar (también llamado Estado benefactor, Welfare State o Estado-providencia y que, muchas veces, se ha definido como sinónimo de Estado social) para analizar la realidad latinoamericana y, más genéricamente, la de los países periféricos del sistema mundial. Paradójicamente, esa reflexión cobró importancia desde mediados de los años setenta, cuando se iniciaron las principales crisis atribuidas a ese tipo de Estado en los países desarrollados.

Hay distintos ángulos desde los que puede pensarse sobre ese asunto. En nuestro caso, nos interesa especialmente orientarnos por el papel conceptual que se le pueda atribuir a la idea de Estado de bienestar para el análisis de las políticas y programas sociales; partiendo de ese enfoque también adquiere una particular significación la relación y el uso diferenciado que se le pueda brindar a las ideas de Estado social y de Estado de bienestar.

* Este artículo corresponde a la ponencia para el XXIIº Congreso Mundial de IPSA (Madrid, 8-13 de julio 2012) cuya presentación contó con el financiamiento parcial del CDCH y de la CEPG de la UCV. Este trabajo forma parte de los desarrollos conceptuales del proyecto del Observatorio Venezolano de la Salud, que cuenta con el apoyo financiero del CDCH-UCV (PSU-26-7829-2009/2). El autor agradece a los profesores Thais Maingon y Luis Gómez Calcaño por sus recomendaciones para este escrito.

¹ carlosaponte1@gmail.com

La reactivada crisis del Estado de bienestar europeo –desde el 2008/2009– y la generación de recientes contribuciones intelectuales han avivado la revisión conceptual sobre este tipo de Estado. Debemos subrayar que realizaremos aquí un repaso selectivo acerca de esta problemática, puesto que el limitado espacio de este artículo no es propio para revisiones exhaustivas, y enfatizaremos en lo que implican las alternativas conceptuales del Estado social y del Estado de bienestar para ser asociadas –de manera más o menos adecuada– con países como los latinoamericanos.

Se afirma con creciente frecuencia que el estudio sobre los Estados de bienestar debe integrarse en un marco reflexivo mayor, como el de los diferentes tipos de regímenes de bienestar, entendidos como los regímenes de prevención de riesgos de los países desarrollados, de acuerdo con los aportes de Esping-Andersen (1993, en especial). Pero esa es solamente una alternativa analítica que no niega la pertinencia de explorar autónomamente los distintos componentes (mercado, familia, Estado y –añaden muchos– comunidad o “tercer sector”) que se articulan en esos regímenes, como parte del proceso conceptual que puede contribuir a mejorar ese tipo de conjunto interpretativo.

Por su lado, se estima que la idea de Estado social puede ser muy útil para el análisis de realidades como la latinoamericana y también para el estudio de los países desarrollados en las etapas históricas en las que no han alcanzado o en las que han dejado de tener –según algunos– un Estado de bienestar. Pero, sobre todo, el concepto de Estado social nos parece muy valioso para identificar las situaciones y etapas en las que la política social cobra una presencia destacada en la gestión del Estado sin que, por ello, pueda o tenga que decirse que se está ante un Estado de bienestar.

Tenemos la impresión de que la idea de Estado social ha sido –hasta ahora– objeto de una exploración mucho menor y menos sistemática que la de Estado de bienestar, especialmente si se la distingue de la idea de Estado social *de derecho*, por razones que ampliaremos luego. Sin embargo es conveniente que insistamos desde ahora en que, dentro de los límites de este texto, sólo podremos asomar los aportes básicos que le atribuimos al Estado social para algunos propósitos analíticos, puesto que una explicación más profunda rebasaría los alcances de este trabajo.

En la relación y comparación entre Estado social y Estado de bienestar, la extensión o delimitación que se le brinde a cada uno de esos conceptos cumple un papel fundamental. Al mencionar esos vínculos y contrastes es conveniente recordar que la extensión de un concepto no tiene virtudes intrínsecas sino que depende de lo que logremos representar fructíferamente así como de lo que dejemos de poder entender a partir de la misma, requiriendo –acaso– de otras

nociones complementarias para captar la complejidad e integralidad de la realidad que pretendamos abordar en determinado caso. Ante este tipo de asuntos, Mills (1981: 52) recomendaba que se evitara –en lo posible– que las diferencias sobre las alternativas de definición se consumieran en una esfera puramente terminológica:

“(...) cuando definimos una palabra no hacemos sino invitar a los demás a usarla como querríamos que se la usase; (...) la finalidad de la definición es enfocar la argumentación sobre el hecho; y (...) el resultado propio de la buena definición es transformar la argumentación sobre palabras en desacuerdos sobre el hecho, dejando así abierta la argumentación para investigaciones posteriores”.

En la elaboración conceptual se trata de combinar la pertinencia etimológica y la trayectoria del uso –no siempre afortunada– que ha tenido una palabra en su aplicación a un objeto más o menos delimitado, revisando la correspondencia que existe entre ese término y el referente empírico (histórico) que pretende interpretar y representar satisfactoriamente (véase al respecto el siempre inspirador abordaje de Sartori, 2006: 65 y ss). Ahora, lo que esbozaremos en este escrito es un tipo de uso que nos resulta útil acerca de los conceptos involucrados, sin aspirar a que sea la mejor utilización posible, en una vana pretensión de validez universal. A lo sumo esperamos que este tipo de uso despierte algún interés en otros, aunque sea para que se sostenga una perspectiva contraria a la nuestra.

En el marco antes abierto, este artículo se propone –centralmente– hacer una exploración comparativa sobre la fecundidad de los conceptos de Estado de bienestar y de Estado social para el análisis de la realidad latinoamericana y, en especial, de la política social de esta región. Esta reflexión se ha estructurado del siguiente modo:

- Se comienza con una primera aproximación al vínculo entre la política social y la idea de Estado social así como con un acercamiento inicial acerca de la potencialidad interpretativa de una definición extensa de Estado de bienestar.
- En un segundo punto se exploran las definiciones restringida e intermedia del Estado de bienestar y se destaca su asociación con las sociedades desarrolladas, lo que –de asumirse como una relación pertinente– supeditaría la vinculación de América Latina con ese concepto al logro del desarrollo como una precondition.
- En tercer lugar se abre una suerte de paréntesis para fundamentar la idea del Estado *social* de bienestar como un tipo de Estado social, lo que abre la posibilidad de concebir una continuidad de esa esfera social del Estado de bienestar a pesar de que su dimensión económica y laboral sufra cambios destacados.

- En cuarto lugar se aborda directamente la pregunta con la que titulamos este trabajo (¿Estado social o Estado de bienestar en América Latina?) recapitulando sobre algunas implicaciones de las definiciones antes abordadas, en especial se intentan explicitar los argumentos que favorecen una asociación de la idea de Estado social con lo que hasta ahora ha sido la experiencia latinoamericana y se plantean algunas de las razones básicas que permiten cuestionar la vinculación entre las definiciones de Estado de bienestar y esa región.
- Antes de cerrar con las consideraciones finales, se abordan esquemáticamente los aportes de algunas tipologías de Estado social latinoamericano (en especial la de Filgueira: 2007) que pueden ser muy provechosamente integradas –en perspectiva– en el marco de una reflexión más general sobre los regímenes de prevención de riesgos y sobre los tipos de Estado “integral” en América Latina.

1.- LA POLÍTICA SOCIAL LATINOAMERICANA, EL ESTADO SOCIAL Y LA DEFINICIÓN EXTENSA DE ESTADO DE BIENESTAR

El estudio de las políticas públicas está íntimamente asociado con la reflexión sobre el Estado, puesto que el mismo tiende a cumplir un papel fundamental en la realización de dichas políticas. La política social es uno de los tipos de política pública más relevantes, especialmente desde el siglo XX, y *la idea de Estado social puede ser muy útil para caracterizar las etapas en las que la política social del Estado moderno ha adquirido significación.*

Cuando hablamos de intervención social o de *política social* hacemos referencia a las acciones públicas (y en el marco de este artículo sobre todo a las acciones estatales) *directamente* destinadas a la mejora de las condiciones de vida de la población o de grupos importantes de la misma en los variados campos delimitados como “sociales” y entre los que podemos destacar, atendiendo con alguna flexibilidad a Andrenacci y Repetto (2006: 84-88) los asociados con:

- las políticas del trabajo o “socioeconómicas” (relativas a materias como empleo, ingreso y seguridad social laboral);
- las políticas de servicios sociales (especialmente en educación, salud, vivienda y desarrollo urbano);
- y las políticas de protección hacia grupos en pobreza y vulnerables (por razones económicas, bio-etarias, culturales y/o de género, entre otras).

La política social es un tipo de política pública que se diferencia de: las políticas tradicionales del Estado (en materia de orden, defensa y administración general); la política económica; y, la política de infraestructura general (para

transporte de bienes y desarrollo de las comunicaciones, de utilidad tanto económica como social). Aunque específica, la política social se interrelaciona con esas otras políticas públicas.

Cuando se dice que la *intervención o la política social del Estado adquiere significación* se está pensando en la relevancia política, institucional y/o presupuestaria que ella alcanza. Después de un umbral aproximado que se defina, podría decirse que *el Estado pasa de desarrollar acciones sociales*, que pueden considerarse accesorias en el conjunto de sus gestiones, *a convertirse en un Estado social* entendiéndolo como tal a un Estado que desarrolla una política social significativa.

Esa definición nos permite asociar la idea de Estado social con una gran diversidad de casos y de épocas (desde fines del siglo XIX en lo básico) en diversas regiones del mundo entre las que nos interesa destacar como referente, para fines de este texto, a América Latina.

Esta forma de usar la idea de *Estado social en un sentido estricto*, que podemos considerar como de bajo nivel de abstracción y de poca complejidad conceptual, frecuentemente no es explicitada en su significado, posiblemente porque la sencillez de esta connotación puede generar la errada suposición de que no se provocarán equívocos interpretativos.

Sin embargo, y por el contrario, el uso del término de Estado social se ha prestado –muy a menudo– a distintas imprecisiones y confusiones. Una de esas confusiones es la que produce su asociación con una idea “integral” de Estado social; otra, se debe a la identificación del Estado social con el Estado social de derecho y, la tercera, se debe al desdibujamiento de la idea de Estado social en el marco de una definición extensa del Estado de bienestar.

En el primero de esos casos, un *uso extenso de la idea de Estado social*, como el que propone Sotelo (2010), intenta contraponerla a la idea de Estado de bienestar. A pesar del interés de esa reflexión nos parece que falla en su intento de definir provechosamente al Estado social como un tipo de Estado “integral”. Cuando hablamos de una *idea “integral” de Estado* nos estamos refiriendo fundamentalmente, para los fines de este escrito, a un concepto que combina lo económico y lo social, como tiende a ocurrir por ejemplo con las definiciones de Estado interventor o de Estado liberal y, generalmente también, con la de Estado de bienestar.

Bajo esa definición extensa del Estado social, Sotelo busca articular una gran variedad de políticas sociales (sean ellas residuales, laboristas o univer-

salistas e incluyendo las que se estructuran en la dimensión social de los Estados de bienestar –véase el punto 3) con una gran diversidad de políticas económicas (variados liberalismos y proteccionismos) y laborales, siempre y cuando ellas no coincidan con el keynesianismo clásico y el pleno empleo, que para este autor serían los atributos fundamentales del Estado de bienestar, que es con el que pretende diferenciar –principalmente– al Estado social.

Hay varios problemas en esa definición² pero el más relevante es, como puede inferirse de lo antes expuesto, que se le brinda una misma adjetivación, la de social, a esa multiplicidad de combinaciones entre la intervención económica y social del Estado, siempre y cuando esta intervención social sea significativa y se diferencie del Estado de bienestar.

Ahora, no se entiende por qué se adjetiva simplemente como social a tal diversidad de experiencias históricas, que incluyen a los variados pre-keynesianismos y post-keynesianismos; por ello, tal designación resulta sumamente imprecisa. Esto parece evidenciar la inconveniencia de convertir la idea de Estado social en un concepto “integral” de Estado, que involucre a la vez lo económico y lo social, puesto que agrupa bajo un mismo concepto a orientaciones de política demasiado distintas. Sin embargo esta conceptualización no parece resultar muy útil ni para pensar en los países latinoamericanos ni para pensar en los países europeos, con los que principalmente se vincula la reflexión de Sotelo.

En cambio la idea de Estado social *en sentido estricto*, que es –insistimos en ello– la que nos parece más útil al analizar los Estados de hecho, es una que la asocia con la política social entendida como uno de los tipos fundamentales de política pública, pero relativa a una esfera o sector particular, tratándose por ello de una definición de alcance “sectorial” y no “integral”³.

² Sotelo (2010) presenta unas reflexiones filosófico-ideológicas e ideológico-políticas con las que intenta apoyar la diferenciación entre Estado social y Estado de bienestar y sobre las que no podremos abundar. Pero es conveniente puntualizar que las referencias filosófico-ideológicas son sobre todo pertinentes en asociación con los orígenes conservadores y bismarckianos del Estado social alemán. Por su lado, varias de las incursiones ideológico-políticas de Sotelo tienden a producir una confusión complementaria sobre los significados de aquellos conceptos: el Estado de Bienestar se pretende enlazar –con parpadeos, al recordar su vínculo con Keynes y Beveridge– con un proyecto anti-capitalista (y ni siquiera neo-capitalista, como sugería García-Pelayo, 1994); en contraste el Estado social buscaría la integración (“conservadora” sugiere a veces Sotelo) de los sectores populares y obreros a un “inequívoco” marco capitalista, marco que el autor no define claramente pero que pareciera ser un tipo de capitalismo “puro” distinto a muchos de los realmente existentes.

³ A los Estados sociales de derecho se les tiende a atribuir una presencia histórica menos prolongada que la que se asigna a la idea extensa e “integral” de Estado social de hecho

En segundo lugar, el *Estado social de derecho* puede concebirse como el modelo jurídico, y más propiamente como el modelo constitucional, que legitima y avala la intervención del Estado en la sociedad en distintas esferas (véanse para más detalles Rey, 2009; García-Pelayo, 1994), entre las que destacan tanto la económica como la social, entendida esta última en el sentido estricto que antes sugerimos al definir los asuntos propios de la política social.

Las dos razones básicas por las que el Estado social de derecho se puede diferenciar del Estado social en sentido estricto son: 1) que el primero es un Estado de Derecho y el segundo un Estado de hecho; y 2) que el primero tiene un carácter “integral” y el segundo uno “sectorial”. Las carencias de una definición “integral” sobre el Estado social ya fueron destacadas al tratar sobre la visión extensa del Estado social de Sotelo. Pero además el estudio de los Estados sociales de hecho no puede confundirse con el de los de derecho: Estados sociales empíricamente muy distintos pueden tener Estados sociales de derecho muy parecidos. Hay que distinguir entonces entre esos distintos planos de análisis.

En tercer lugar, hay un *uso extenso de la idea de Estado de bienestar* que es el que ha tendido a favorecer su aplicación para el análisis de realidades como las latinoamericanas. El uso bastante frecuente⁴ del término de Estado de bienestar o de Estado benefactor no se caracteriza –por lo general– por una definición conceptual precisa ni explícita. Pero hay sin embargo, contribuciones sistemáticas e interesantes como la que han desarrollado Draibe y Riesco (2006a y 2006b) al caracterizar a una parte de los Estados de América Latina como *Estados desarrollistas de bienestar social latinoamericano*.

Más allá del valor de esas reflexiones estimamos que terminológica y conceptualmente, la adjetivación de “bienestar social” podría estar de más en ese caso, ya que ella genera confusiones con los tipos de Estado de bienestar que –tradicionalmente– se han identificado con otros contextos históricos más acotados, básicamente los de una parte de los países desarrollados, asunto que abordaremos después con mayor detenimiento. Ahora, el desacuerdo con ese uso extenso, que amplía sustancialmente tanto el espacio como la época a la que tiende a aludir la idea de Estado de bienestar, no es una desavenencia que

de Sotelo. Esta última tiene en las políticas de seguridad social de Bismarck, hacia fines del siglo XIX, su referencia inicial más relevante; en contraste el Estado social de derecho se vincula –sobre todo, en sus orígenes– con la explicitación de los derechos sociales en la Constitución alemana (de Weimar) de 1919 y en la Constitución mexicana (de Querétaro) de 1917.

⁴ Una expresión de esta frecuencia de uso es la referencia a los Estados de bienestar emergentes en la designación de uno de los paneles del mismo Congreso de IPSSA en el que se presentó una versión inicial de este artículo.

responda a un simple reflejo tradicionalista o a un apego afectivo a las costumbres terminológicas. Se trata de un desacuerdo que se genera por la probable falta de pertinencia de una sobre-extensión de la idea de Estado de bienestar que puede ocasionar confusiones interpretativas al ampliarla innecesariamente, cuando hay conceptos alternos que pueden brindar definiciones satisfactorias⁵.

Como explicaremos en el punto 4, en el caso de Draibe y Riesco esa sobre-extensión del concepto de Estado de bienestar ocasiona una ambigüedad conceptual que se expresa en la tendencia a fusionar y confundir la idea de *régimen* de bienestar y la de *Estado* de bienestar, cuando el Estado es solamente uno de los componentes que se articulan bajo el concepto de régimen.

A partir de estas primeras referencias es necesario que recorramos con cierto detenimiento algunas de las reflexiones recientes que se han hecho sobre el Estado de bienestar, desde definiciones menos amplias que la aquí aludida, para que volvamos luego sobre la concepción extensa de esa idea a fin de replantearnos la reflexión sobre el grado de provecho que ella pueda tener para el análisis de los países y políticas sociales en América Latina.

2. EL VÍNCULO CON LAS SOCIEDADES DESARROLLADAS: UNA ASOCIACIÓN BÁSICA PARA UN CONCEPTO DE ESTADO DE BIENESTAR DE ALCANCE RESTRINGIDO O INTERMEDIO

Como se dijo antes, no pretendemos realizar aquí una revisión exhaustiva de la amplísima literatura sobre el Estado de bienestar. Nos restringiremos a una revisión selectiva, con especial énfasis en algunos aportes recientes, para identificar las principales características que tienden a vincularse hoy en día con ese concepto.

Una definición restringida de Estado de bienestar

En “El Estado social” Sotelo (2010) le atribuye al Estado de bienestar las siguientes características básicas:

1. Es un tipo de Estado de los países desarrollados, principalmente de una parte de los países europeos que gozan de un “nivel de vida” más alto.

⁵ Draibe y Riesco no extienden solamente la idea de Estado de bienestar a los países latinoamericanos que viven proceso de intervención estatal económica y social significativa a partir de los años 30, sino que también la aplican a países asiáticos “emergentes” (como Corea del Sur) a pesar de que en ellos la intervención social del Estado, en particular, ha sido reducida. Ampliaremos esto en el punto 4.

2. Es un Estado keynesiano y/o de pleno empleo, tratándose así de un Estado “económico”.
3. Es un Estado que cuenta con una frondosa institucionalidad social destinada a: la seguridad social (en la que destacan las previsiones ante la vejez y el desempleo), la educación, la salud y, en general, la promoción de los derechos sociales sectoriales y los de los grupos vulnerables o “excluidos”. Se trata entonces de un Estado “social” que, por lo dicho en 2), se combina con uno económico para generar una definición “integral” de Estado (según lo expuesto en la primera sección de este artículo).
4. Pero, por lo planteado en 2) la vigencia de este Estado corresponde a una fase histórica específica, básicamente desde la 2da. postguerra mundial hasta los años setenta, década en la que culmina su auge, con la crisis del keynesianismo clásico y del pleno empleo.
5. El Estado de bienestar entra entonces, desde los años setenta, en una crisis y en un proceso de estancamiento y declive y para inicios del siglo XXI apenas puede decirse –con alguna dificultad– que persiste en unas pocas naciones.

Partiendo de lo anterior, Sotelo destaca que el Estado de bienestar fue precedido por un Estado social que inició un proceso de intervención pública destinado a corregir parte de las injusticias de las sociedades capitalistas. Y también sostiene que la crisis y el “inexorable” declive del Estado de bienestar que, en el mejor de los casos subsistiría hoy en parte de los países nórdicos, ha reactivado al Estado social como una alternativa que, sin keynesianismo clásico ni creación estatista “masiva” de empleos, es la que prosigue principalmente en la actualidad el esfuerzo de dotar al capitalismo con un cierto grado de solidaridad y equidad.

Aunque ya explicamos los motivos de nuestro desacuerdo con la idea de Estado social de Sotelo, se considera que es muy valioso el énfasis que establece este autor acerca de la necesidad de fijar con alguna precisión el límite histórico, en tiempo y localización, del Estado de bienestar.

Una visión de extensión “intermedia” sobre el Estado de bienestar

Algunas otras contribuciones bastante recientes (como Esping-Andersen y Palier, 2010; Lindert, 2011) junto con una diversidad de aportes previos (Giddens, 2001; Esping-Andersen, 1993; Picó, 1987, entre otros) tienden a coincidir con las siguientes características básicas del Estado de bienestar que plantea Sotelo: 1) ese Estado se sitúa en los países desarrollados; 2) tiene una extensa

institucionalidad social; y, 3) se conforma fundamentalmente durante el período iniciado después de la 2da postguerra mundial⁶.

También concuerdan en que el Estado de bienestar implica una definición “integral” y en que debe contribuir *activamente* a que se produzca bienestar en lo económico y en lo social. Sin embargo, a diferencia de Sotelo, los otros autores mencionados no asocian necesariamente el Estado de bienestar con el keynesianismo ni con el pleno empleo. La definición de estos últimos parece estar más apegada al hecho de que el Estado cuente con (y mantenga) una variada institucionalidad pública de prevención de riesgos sociales, que se expresa en una importante inversión pública y en instituciones entre las que despunta el seguro de desempleo, rasgos a los que parece atribuirse un papel importante como sustitutos del keynesianismo clásico o de un pleno empleo difícil de alcanzar en muchos países desarrollados, dado el ahorro de mano de obra que ha supuesto en muchos de ellos la combinación entre globalización y nuevas tecnologías⁷.

En estas definiciones del Estado de bienestar, menos restringidas que la de Sotelo, se maneja siempre –como un supuesto “normativo”– que *debe* existir un *tipo* de “resultados” y de “indicadores” contextuales para hablar de la existencia de este *tipo* de Estado. Tales indicadores-resultados son logros socioeconómicos expresados en una prosperidad persistente y tendencial, aunque pueda ser fluctuante, que se traducen en unos bajos niveles de pobreza “absoluta”. Más específicamente dichos logros implican que:

- Se registran unos *índices sociales* comparativamente elevados, en materias como salud, educación, seguridad social, vivienda y desarrollo urbano e ingresos socioeconómicos de la gran mayoría de la población,

⁶ Existe un amplio debate acerca de la delimitación de los comienzos del Estado de Bienestar y acerca de si el New Deal de Franklin Roosevelt y, sobre todo, la experiencia socialdemócrata sueca –iniciada en 1932– pueden considerarse como modelos de ese tipo de Estado o, más bien, como antecedentes relevantes. Hay también quienes incluyen a los intervencionismos estatales del fascismo en Italia y del nazismo en Alemania como posibles ejemplos de un Estado de Bienestar “autoritario”. Otros (como Therborn: 1989) tienden a excluir casos como los mencionados porque consideran que el Estado de Bienestar (que a veces adjetivan como *moderno*) maduró principalmente en los años sesenta en algunos países europeos, por lo que los procesos previos son de gradual avance hacia la plena conformación de estos Estados, procesos que –en todo caso– se habrían cumplido básicamente durante la llamada “edad de oro” del capitalismo, como designaba Hobsbawm al período 1945-1973. A los fines de este trabajo la definición genérica de la periodización del Estado de bienestar planteada en la característica 3 resulta suficiente.

⁷ Al respecto dicen Esping-Andersen y Palier (2010: 9) que: “[...] todos los Estados de bienestar desarrollados comparten las funciones de apoyo a la demanda y de indemnización de los riesgos sociales [...aunque...] no todos los países occidentales han puesto en marcha los mismos dispositivos de protección social”.

- Dichos índices están asociados con una *extensa institucionalidad social pública* (educación y salud de muy amplia cobertura; seguridad social extendida en materias básicas como desempleo y vejez; mecanismos intensivos de atención a grupos vulnerables) que tiende a financiarse, en buena medida, con base en el predominio de un *mercado de trabajo formal*.
- El funcionamiento de esa institucionalidad tiende a suponer también un *alto gasto público social*.

Considerando algunos de los criterios precedentes es frecuente que se presenten diferencias sobre la inclusión o exclusión de determinados países bajo la categoría de Estados de bienestar. Uno de los problemas básicos a ese respecto reside en que algunas naciones desarrolladas parecen tener altos logros socioeconómicos, muy vinculados con la idea de bienestar “material”, aunque esos resultados podrían tener que ver con la existencia de un *régimen* de bienestar sin que ello implique necesariamente –al menos en ciertas fases o coyunturas– la presencia de un *Estado* de bienestar, en sentido estricto. Pero, tendremos que esquivar los muy interesantes problemas que se asoman en esta referencia para centrarnos en la reflexión sobre el Estado de bienestar desde una perspectiva global en la que no tenemos oportunidad de detenernos en comparaciones sobre casos específicos, lo que nos distraería del propósito central que nos trazaamos en este escrito⁸.

Ahora, es importante resaltar que las *principales diferencias entre las definiciones “restringida” e “intermedia”* –que hemos expuesto– se centran en el tratamiento y en el peso que se le brinda a la dimensión económica y al cambio de

⁸ En muchas reflexiones sobre los regímenes de bienestar (incluyendo a Esping-Andersen, 1993 especialmente) parece tender a suponerse que en todos ellos *tiene* que haber un Estado de bienestar. Pero hay buenas razones para preguntarse si un Estado social efectivamente residual (aunque algunos de los así clasificados han cambiado con los años) puede identificarse propiamente como un sub-tipo de Estado de bienestar. Al plantear esto no hay que olvidar –sin embargo– que aquel Estado residual podría combinarse con una intervención económica activa (sea o no keynesiana) del Estado, que podría asociarse con la dimensión económica del Estado de bienestar. Hay en cualquier caso que advertir sobre los debates que produce la inclusión de países como Estados Unidos, Australia y Japón como Estados de bienestar plenos (sobre todo hace unas décadas cuando la intervención social de esos Estados era mucho más reducida que la de años recientes) así como las discusiones que produce la inclusión de los Estados de bienestar “mediterráneos” y/o de formación tardía (como España, Portugal y Grecia, en especial) sobre todo en razón de la extensión que en estos alcanza el empleo informal. Apenas podremos hacer algunos pocos señalamientos más sobre estos asuntos en lo adelante, pero no podíamos dejar de mencionar esta importante problematización sobre los alcances del concepto de Estado de bienestar.

las políticas “laborales” o de empleo (o para ser más exacto al keynesianismo clásico y al pleno empleo) en la definición del Estado de bienestar.

Ambas visiones parecen concebirse que sea en la esfera económica en la que, a partir de los años setenta, la crisis ha sido mayor y las redefiniciones del Estado de bienestar han sido más sustanciales. Pero mientras que para la visión “restringida” (Sotelo) el abandono del keynesianismo y del pleno empleo implica el abandono y gradual desmantelamiento del Estado de bienestar, para quienes plantean una visión “intermedia” los diversos cambios y redefiniciones no afectan el propósito central del Estado de bienestar: lograr un elevado bienestar para la población a partir de una variada intervención pública (y estatal) que contribuya con esos logros socioeconómicos.

No hay mayor duda en cuanto a que el keynesianismo clásico y las políticas “estatistas” de pleno empleo entraron en crisis y han tendido a discontinuarse en sus versiones tradicionales. Sin embargo, es mucho más debatible si por ello se puede afirmar que el Estado de bienestar está en un inexorable declive y en un proceso de desmantelamiento. En este sentido reflexionar sobre la crisis y sus alcances es fundamental puesto que contribuye a caracterizar los atributos centrales que se le pueden asignar al Estado de bienestar⁹.

A ese respecto, Esping-Andersen y Palier (2010: 99) plantean que “(...) En el transcurso de los últimos cincuenta años se ha dicho y repetido con una regularidad sorprendente, que el Estado del bienestar estaba en crisis y que el mal no tenía remedio (...)”, y añaden el siguiente balance histórico:

- En los años 50, muchos economistas advertían sobre el inminente perjuicio económico del Estado de bienestar a pesar de lo cual hasta los 70 los países con Estado de bienestar vivieron un auge sin precedentes.
- Luego, en los 60, se advertía sobre la insuficiencia del Estado de bienestar para afrontar la pobreza y, sin embargo, la pobreza siguió disminuyendo marcadamente, en especial hasta los años setenta.
- Posteriormente, a fines de los 70 y en los 80 se responsabilizó al Estado de bienestar por la extanflación y se anunció que su crisis implicaría su necesario desmantelamiento; pero, en los siguientes años, las economías volvieron a crecer y la inflación fue controlada.

⁹ Además, desde el punto de vista “normativo” es importante revisar lo relativo a esta crisis porque podría ocurrir que países como los latinoamericanos aspiren conformar un tipo de Estado –como el de bienestar– que podría estar en trance de desaparecer y al que, más allá de eso, podría no valer la pena que pretendiesen llegar.

- Finalmente, ante la más reciente crisis (iniciada en el 2008) se reactiva el anuncio de la inminente desaparición del Estado de bienestar. Pero, vista la trayectoria precedente, estos autores concluyen en que el escenario del desmantelamiento del Estado de bienestar es muy improbable (véase Esping-Andersen y Palier, 2010: 99-100).

El Estado de bienestar experimenta y debe vivir cambios ya que ese tipo de Estado no puede ser igual en la sociedad industrial y en la sociedad postindustrial (véase Esping-Andersen y Palier, 2010: 8-9). Ese Estado tiene que responder a nuevos modelos de familia, al nuevo protagonismo social de la mujer, a una estructura demográfica y etaria redefinida, a un tipo de mercado laboral distinto y, en general, a una composición diferente de los problemas y riesgos sociales (véase Esping-Andersen y Palier, 2010: sobre todo 7-18). Pero, eso demanda una actualización del Estado de bienestar, relativamente diversa según los países, pero no tendría que suponer la desaparición de este modelo de Estado.

El “aggiornamento” del Estado de bienestar es concebido en esta visión “intermedia” como algo muy distinto a su desmantelamiento y la evolución del Gasto Público Social –que exploraremos en la próxima sección– es una muy importante e interesante referencia que tiende a contraponerse a la idea de la crisis “terminal” de ese tipo de Estado, que tan frecuentemente ha sido anunciada desde los años setenta y cuya divulgación se ha vuelto a intensificar en años recientes.

3. EL ESTADO SOCIAL DE BIENESTAR COMO UN TIPO DE ESTADO SOCIAL

El Gasto Público Social puede considerarse como un punto de referencia “sintético”, aunque necesariamente genérico y aproximativo o preliminar, acerca del nivel de gravedad de la crisis del Estado de bienestar. Esa variable tiene en todo caso mucho interés porque:

- Por un lado, puede dar evidencias relativamente claras sobre la reducción que pueda haber sufrido el Estado de bienestar, básicamente en la esfera social, esfera que es muy relevante debido a la asociación que –antes mencionamos– entre este tipo de Estado con los altos logros socioeconómicos para la población.
- Por el otro, justamente como este tipo de gasto apunta a la dimensión específicamente social del Estado, su revisión contribuye a abrir una veta conceptual que consideramos muy valiosa –aunque no sea la única– para reforzar una idea de Estado social distinta (aunque ocasionalmente asociable) a la de Estado de bienestar.

Pero, vayamos por pasos, en el cuadro 1 se presenta la información de transferencias sociales (sin contar educación) sobre los 21 países de la OCDE acerca de los que Lindert (2011: 28) intenta reunir registros desde 1880 hasta 1995. Para el período 1980-2007 se incluyen registros recientes de la OCDE: 2012 sobre las transferencias sociales públicas.

Cuadro 1. Países de la OCDE: Transferencias sociales como % del PIB
1880-2007

	1880	1930	1960	1980	1995	2007
Alemania	0,5	4,8	18,1	22,1	26,8	25,2
Australia	0,0	2,1	7,4	10,3	16,2	16,0
Austria	0,0	1,2	15,9	22,4	26,6	26,4
Bélgica	0,2	0,6	13,1	23,5	26,3	26,3
Canadá	0,0	0,3	9,1	13,7	18,9	16,9
Dinamarca	1,0	3,1	12,3	24,8	26,9	26,1
España	0,0	0,1	s.i.	15,5	21,4	21,6
EEUU	0,3	0,6	7,3	13,2	15,4	16,2
Finlandia	0,7	3,0	8,8	18,1	30,7	24,9
Francia	0,5	1,1	13,4	20,8	26,5	28,4
Grecia	0,0	0,1	10,4	10,2	17,3	21,3
Holanda	0,3	1,0	11,7	24,8	23,6	20,1
Irlanda	s.i.	3,7	8,7	16,7	15,7	16,3
Italia	0,0	0,1	13,1	18,0	19,9	24,9
Japón	0,1	0,2	4,1	10,4	14,3	18,7
New Zeland	0,2	2,4	10,4	17,0	18,7	18,4
Noruega	1,1	2,4	7,9	16,9	23,3	20,8
Portugal	0,0	0,0	s.i.	9,9	16,5	22,5
Reino Unido	0,9	2,2	10,2	16,5	19,9	20,5
Suecia	0,7	2,6	10,8	27,2	32,0	27,3
Suiza	s.i.	1,2	4,9	13,8	17,5	18,5
Promedio (1)	0,3	1,6	10,4	17,4	21,6	21,8

Fuente: Para 1880-1960, OCDE (1985 y 1996) y Lindert (1994) tomados de Lindert, 2011: 28. Para 1980-2007, OCDE: 2012.

Notas: Promedio simple de 21 países de la OCDE. Para 1880 y 1960 hay 2 países sin información (s.i.) y por ello en estos años se promedia entre 19 países. La información de la OCDE:2012 tiene diferencias, relativamente menores, para 1980-1995 con la de Lindert:2011. Optamos por exponer la conseguida en la fuente más reciente aunque debe advertirse sobre esos contrastes. El registro de la OCDE: 2012 corresponde solamente a transferencias sociales públicas y no queda claro si el expuesto por Lindert incluye también las transferencias sociales privadas, aunque no parece. Se seleccionó el 2007 por ser el último año disponible en OCDE: 2012.

Hay dos consideraciones generales que podemos destacar a partir de este cuadro:

- Las transferencias sociales¹⁰ como % del PIB crecen ininterrumpidamente entre los distintos años registrados para la casi totalidad de los 21 países de la OCDE considerados, desde 1880 hasta 1995¹¹.
- Luego, entre 1995 y 2007 tiende a producirse una estabilización de las transferencias sociales como % del PIB lo que se evidencia en el promedio simple de esos 21 países: el 21,6% de esas transferencias de 1995 se mantiene casi inalterado para 2007, cuando registra 21,8%.
- Vale la pena hacer unas breves consideraciones adicionales sobre algunos lapsos más particulares.
- Puede verse claramente en el cuadro 1 que *hasta 1930* las transferencias sociales son bastante limitadas, promediando 1,6% del PIB en los países considerados y llegando a representar –a lo sumo– un 5% del PIB en Alemania. Ese registro es una útil referencia acerca de que difícilmente pueda calificarse al Estado alemán y a los otros Estados considerados para 1930 como Estados de bienestar, ni en razón del nivel de las transferencias sociales ni por el tipo de gestión económica (aún pre-keynesiana) ni por los resultados socioeconómicos que obtenían. La diferencia entre estos Estados de 1930 y los que se han fortalecido (para 1960) y expandido (para 1980-1995) es una diferencia notable en esos distintos planos; por esto es que podría sostenerse, retomando nuestra definición estricta de Estado social, que en varios casos *para 1930 es bastante claro que ya se habían formado unos Estados sociales, pero no unos Estados de bienestar*.
- En contraste con lo anterior, *para 1960* se han ido consolidando varios Estados de bienestar (en especial desde la 2da postguerra mundial) y una buena evidencia de esto es que el promedio de las transferencias sociales de esos países alcanza 10,4% del PIB, en comparación con el 1,6% de 1930. *Para 1980* ese porcentaje del PIB destinado a las transferencias so-

¹⁰ Las *transferencias sociales*, según señala Lindert (2011: 28) incluyen hasta 1930, en la medida en que se van creando en los países: pensiones, seguro de desempleo, salud, subsidios para vivienda y “bienestar social”. Por lo menos desde 1980, además de los anteriores, se registran unos rubros identificados como políticas activas de trabajo y apoyo a la familia y ya no se habla de bienestar social sino de “otras transferencias” (véase OCDE: 2012). Para fines prácticos estas diferencias no son muy relevantes puesto que las principales erogaciones están destinadas a las transferencias “tradicionales”.

¹¹ Ello ocurre con 18 de los 21 países y solamente se registra la parcial excepción de Grecia que tendría un % del PIB muy levemente mayor en 1960 que en 1980 (aunque esto puede deberse a un cambio de series estadísticas de la OCDE que registra Lindert); pero, en ese mismo país, el porcentaje del 2007 es más del doble que el de 1960. Los otros dos casos son Irlanda y Holanda que bajan muy levemente (en 1%) sus transferencias sociales, como porcentaje del PIB, entre 1980 y 1995.

ciales ya casi se ha duplicado y promedia 17,4% y sigue luego con su ampliación hasta alcanzar 21,4% para 1995.

- Es muy revelador destacar –sobre lo precedente– que aunque *entre 1980 y 1995* se está en medio de la época de mayor influencia del discurso conservador y neoliberal¹² y de sus anuncios de desmantelamiento del Estado de bienestar, en todos los países de la OCDE considerados se produce un crecimiento importante de las transferencias, si bien este no alcanza la intensidad de los períodos previos (1930-60 y 1960-80).

Retomando una de nuestras dos primeras consideraciones generales, podría suponerse que la estabilización que registran las transferencias sociales como % del PIB entre 1995 y 2007 constituye la evidencia –en materia de gasto– de la preparación del declive y del probable desmantelamiento del Estado de bienestar. Aunque esta idea pueda intentar respaldarse –con fragilidad– en los datos precedentes, ello no ocurre cuando consideramos los registros de esas transferencias en términos reales por habitante, como se hace en el cuadro 2.

Merece destacarse que las transferencias sociales *reales por habitante* pueden considerarse como un tipo de indicador más relevante y concluyente que el cálculo *como % del PIB*: aquel compara la evolución y cambio en el tiempo de los aportes reales en determinada materia por persona, en tanto que el segundo establece una relación con la evolución macroeconómica (el PIB) que, aunque importante, resulta en una referencia indirecta, dependiente del comportamiento de esa otra variable. Las transferencias sociales reales por habitante en los países de la OCDE muestran, en todo caso, un notable aumento desde 1980 hasta el 2007.

Todos los países del cuadro 2 sin excepción tienen transferencias mayores en 1995 que en 1980 y en 2007 que en 1995. Aunque el incremento es variable, según los casos, puede resaltarse que el promedio simple de las transferencias sociales reales por habitante en los países de la OCDE sobre los que se obtuvo información fue de 3114\$ (de 2000) en 1980 y alcanzó a 4368\$ en 1995, siendo este un monto 40,3% mayor que el primero; y, en 2007 ese promedio fue de 5763\$ que es un 31,9% más que el de 1995 y, globalmente, un 85% más que el de 1980. Esto es aún más claro si consideramos solamente los 21 países de la OCDE que revisamos en el cuadro 1 ya que en este caso las transferencias reales por habitante para el 2007 son 99% mayores que las de 1980. Es decir

¹² Giddens (2001: 435-36) destaca esto y, aludiendo en especial a las investigaciones de Pierson, resalta que los Estados de bienestar salieron de la era conservadora relativamente intactos, aludiendo en especial a las gestiones de Thatcher y Major en Inglaterra (1980-1997) y de Reagan y George Bush –padre– en USA (1981-1993), durante las cuales se produjo la más insistente promoción de las ideas neoliberales “extremas”.

que en las tres décadas del supuesto declive del Estado de bienestar las transferencias sociales reales por habitante se duplican.

Las transferencias sociales de países como Estados Unidos, Canadá y Japón que eran clasificables para 1980 (especialmente como % del PIB) en un rango comparativamente bajo, alcanzan para el 2007 (en términos reales por habitante) una posición intermedia entre el conjunto de los países de la OCDE considerados. Esto parece apuntar a cierto desdibujamiento del carácter residual que se ha atribuido a la política social de estos países, en los que se ha ido produciendo una importante aunque variada expansión de la institucionalidad pública social en las últimas décadas. Sin embargo, como no podemos detenernos en casos particulares nos limitaremos a resaltar que en varios de los países en los que las transferencias sociales eran comparativamente débiles para 1960 estas se han fortalecido significativamente en años posteriores, lo que apunta hacia una asociación más intensa de estos casos con el Estado de bienestar y no a una reducción de ese vínculo.

Cuadro 2. Países de la OCDE: Transferencias sociales públicas reales por habitante a precios y PPA constantes en dólares del 2000 (1980-2007)

	2007	1995	1980
Luxemburgo	13447	8827	5001
Suecia	9108	7571	5295
Austria	8532	6648	4301
Noruega	8408	7235	3628
Dinamarca	8232	7390	4686
Bélgica	8021	6371	4442
Finlandia	7806	6318	3030
Francia	7768	6410	3749
Alemania	7131	6329	4560
Italia	6603	4644	3128
Holanda	6586	5914	4819
Suiza	6352	5081	3557
Estados Unidos	6245	4602	2981
Reino Unido	6186	4496	2676
Irlanda	5918	2990	1878
Canadá	5337	4622	2792
Japón	5335	3575	1661
España	5223	3816	2014
Islandia	5195	3634	s.i.
Australia	5187	3975	1980
Grecia	5086	2767	1555

Cont.

	2007	1995	1980
			Cont.
Nueva Zelanda	4469	3659	2718
Portugal	4167	2425	991Bajas
Rep. Checa	3819	2517	s.i.
Hungría	3576	s.i.	s.i.
Polonia	2771	1835	s.i.
Rep. eslovaca	2626	1755	s.i.
Corea del Sur	1741	452	s.i.Muy bajas
Turquía	1228	451	179
México	801	360	s.i.
Total (21 países)	132032	106838	66441
Promedio (21 países) (2)	6287	5088	3164Totales y
OECD (30 países)	172904	126669	71621Promedios
Prom. (30 países con inf.)	5763	4368	3114

Fuente: OCDE, 2012.

Notas: No había datos en términos reales por habitante para 3 de los países integrados en años recientes en la OCDE (Chile, Israel y Eslovenia) al momento de la consulta en línea por lo que no pudieron incluirse. El promedio de 21 países corresponde al de las naciones registradas en el cuadro 1. Los otros 9 países incluidos en el cuadro 2 no pertenecían a la OCDE para una parte importante de los años considerados en el cuadro 1. La clasificación como transferencias altas, medias o bajas se hace en función de los registros de 2007.

Finalmente, hay algunas implicaciones conceptuales básicas de la exploración que hemos hecho antes sobre las transferencias sociales:

- Puede existir una crisis del Estado de bienestar en términos de su eficiencia o de su efectividad; pero no hay evidencias claras ni de su reducción ni de su desmantelamiento en los datos de gasto social público que hemos revisado previamente. Es muy probable que un crecimiento tan importante como el evidenciado en las transferencias reales por habitante sea expresión de la preservación, entre 1980 y 2007, de buena parte de la institucionalidad pública social así como de la ampliación de esa institucionalidad en materias tradicionales o nuevas.
- Con lo anterior no pretende negarse la magnitud de la crisis que sufren desde 2008 varios Estados de bienestar, como en particular los que se han asociado con su “modelo mediterráneo” (como Grecia, Portugal, España e Italia); tampoco se descarta la posibilidad de que algunos de esos casos dejen de pertenecer –durante un plazo más o menos prolongado– al Estado de bienestar (problematización que no es totalmente nueva; véase la nota 8). Pero lo que sí se niega es la idea de una crisis generalizada y de una muerte inminente del Estado de bienestar y sobre todo, para ser más precisos, del Estado *social* de bienestar.
- Se debe reiterar que lo que se está manifestando principalmente –en este punto 3– claros indicios de que la dimensión social del bienestar, lo que po-

demos llamar el Estado *social* de bienestar, no está en un claro proceso de declive en la mayoría de las naciones en las que se ha institucionalizado; pero, esto no significa que no lo estén las dimensiones económica y laboral tradicionales de ese Estado.

Ernesto Isuani (2002), muy a tono con las visiones intermedias que hemos revisado, señaló que era necesario concebir y caracterizar al nuevo Estado de bienestar postkeynesiano. Pero eso respondía a que ya en 1991 este autor había planteado que, aunque era evidente que el *Estado keynesiano* estaba en una crisis abierta, esto no ocurría con el *Estado de bienestar* (Isuani: 1991), aludiendo con esto último a lo que hemos designado –esperamos que con más precisión– como Estado social de bienestar. El mismo prefiguraba así, en otros términos, algunas de las definiciones que hemos expuesto.

Insistiremos sobre este tipo de idea en la próxima sección. Pero subrayemos, entre tanto, que lo planteado en este punto 3 contribuye a fundamentar algunas de las ideas que adelantamos en el punto 1 de este artículo: *puede haber un Estado social de bienestar y también puede haber un Estado social sin Estado de bienestar*. Es decir, que puede haber una intervención social significativa del Estado, con o sin Estado de bienestar, a la que puede designarse con el término de Estado social, en sentido estricto.

Recordemos nuevamente que cuando hablamos de Estado de bienestar nos estamos refiriendo a un Estado “integral” (entendiendo por tal –para fines prácticos– un Estado económico y social) en tanto que el Estado social corresponde a una de las esferas del Estado cuando su acción social adquiere significación. Una de las formas que puede adoptar ese Estado social es la de Estado social de bienestar que puede combinarse con modalidades de gestión económica estatal de distinto tipo; el grado de incidencia económica así como los resultados de aquella combinación (en términos de logros socioeconómicos) serán los que permitan decir si se está ante un Estado de bienestar o si se está ante otro tipo de Estado, desde un punto de vista “integral”.

Hay que ratificar, al concluir esta sección, que es bastante evidente que el Estado social de bienestar goza de una muy alta valoración por parte de la población de los países en los que se ha implantado y que ese aprecio se erige –en el futuro próximo– como un importante obstáculo sociopolítico ante los pronósticos o ante las amenazas de desmantelamiento de esa dimensión del Estado de bienestar.

4. ¿ESTADO SOCIAL O ESTADO DE BIENESTAR EN AMÉRICA LATINA?

Al inicio de este texto, presentamos una *definición estricta de Estado social*, que valida su uso en todos aquellos casos en los que pueda decirse o acordarse de que hay una intervención social *significativa* por parte del Estado. Recordemos que esta significación se establecería a partir de determinados umbrales que se fijen para identificar la relevancia política, presupuestaria o institucional de esa intervención. Esta visión del Estado social es la que –a nuestro juicio– da lugar a algunas de las más provechosas exploraciones tipológicas sobre los Estados sociales latinoamericanos, que referiremos brevemente en el próximo punto, y que son una buena evidencia sobre la utilidad que le atribuimos a esa definición para el análisis general y de la política social en América Latina.

Se aborda también una *idea extensa e “integral” de Estado social* como la de Sotelo y cuestionamos la pertinencia de su uso por la gran variedad de situaciones de distinto tipo que este autor intenta agrupar bajo esa misma designación, lo que ocasiona mucha confusión ante la heterogeneidad de los casos que se pretenden calificar con el mismo término de “social”. Si ese uso resulta confuso a pesar de que Sotelo lo asocia solamente con algunos de los países desarrollados, una ampliación aún mayor de esa ya sobre-extendida definición, para incluir otros contextos históricos como el latinoamericano, podría incrementar su imprecisión y falta de pertinencia analítica.

En cuanto al *Estado social de derecho* se trata de una idea importante especialmente para todos los casos en los que existe un cuadro constitucional que avala la posibilidad de una intervención “integral”, económica y social, del Estado. Pero, se trata de un marco jurídico que establece potencialidades de acción que –en definitiva– pueden ser traducidas muy diversamente en los distintos Estados de hecho; y son los Estados de hecho, y no los de derecho, los objetos directos de nuestra reflexión en este trabajo.

Al revisar la *definición particularmente restringida de Estado de bienestar* de Sotelo vemos que ella sólo se adecuaría a situaciones de pleno empleo, difícilmente relacionables con el peso que tiene y ha tenido tradicionalmente el mercado de trabajo informal en América Latina. Esa definición al vincular a este tipo de Estado con el keynesianismo clásico, le niega posibilidades de sobrevivir o existir en el futuro, ni en Latinoamérica ni en ningún otro lado.

Por otra parte, la posibilidad de vincular una *definición intermedia de Estado de bienestar* con la región latinoamericana depende, en primer lugar, de la posibilidad de que esta región o algunos de sus países avancen más en sus procesos de desarrollo y que, luego, adquieran algunas de las características básicas que se le pueden atribuir al Estado de bienestar y sobre las que hemos abunda-

do anteriormente. Aunque entendamos al Estado *social* de bienestar como uno de esos rasgos básicos y que puede ser analizado con autonomía con respecto a la dimensión económica de ese Estado, parece improbable que este tipo de Estado social se forme sin contar con un contexto de desarrollo global de la sociedad, que es todavía una aspiración –más o menos distante– para las diferenciadas sociedades latinoamericanas.

Esta reflexión viene a corroborar las críticas que –desde hace muchos años– han planteado numerosos investigadores latinoamericanos (desde Cardoso, 1980, pasando por Isuani, 2002; Barba, 2004 y 2005, hasta Filgueira, 2007) al uso de la idea de Estado de bienestar para el análisis de la América Latina que hasta ahora ha existido. Ellos han señalado, con variada insistencia, que es inconveniente trasladar a esta región la conceptualización del Estado de bienestar que se ha asociado –por muy válidas razones– con la historia de una parte de los países desarrollados después de la 2da postguerra mundial. Esa asociación, como hemos visto en los puntos 2 y 3, se basa en una connotación totalmente pertinente que enlaza el término de bienestar (socioeconómico y material, es bueno puntualizarlo) con unos muy altos niveles de desarrollo y que vincula al Estado de bienestar –más particularmente– con los casos (social-keynesianos, social-postkeynesianos y, hasta social-neo/liberales “moderados”) en los que el Estado tiene una contribución activa en la constitución de esa realidad de bienestar “económico y “social”.

A pesar de las prevenciones de investigadores como los antes citados, hemos visto que no sólo se ha dado un manejo frecuente –aunque sin mayor elaboración conceptual– de la idea de Estado de bienestar o de Estado benefactor en los países latinoamericanos sino que se han desarrollado algunos esfuerzos –entre los que destacamos el de Draibe y Riesco– para validar conceptualmente la aplicación de esa idea en América Latina, postulando para ello una *idea extensa de Estado de bienestar*.

Planteamos en el punto 1, algunas de las limitaciones que puede tener ese intento. Cuando Draibe y Riesco manejan la idea de un Estado desarrollista latinoamericano que ha impulsado una intervención estatal significativa en lo económico y lo social, percibimos que ese proceso podría ser satisfactoriamente representado por ese mismo término de Estado desarrollista o por el de Estado interventor, definiciones “integrales” del Estado en las que tiende a estar presente la asociación con una intervención social significativa. Pero parece inconveniente incluir la idea de bienestar en la designación de ese tipo de Estado, como lo hacen esos autores al hablar de *Estado desarrollista de bienestar social latinoamericano* relacionándole con sociedades con logros socioeconómicos *limita-*

dos como los de América Latina¹³. La tensión conceptual que crea esa extensión se hace más grave cuando y si se pretende relacionar la idea de Estado de bienestar con países latinoamericanos de desarrollo más precario, como por ejemplo, Bolivia, Nicaragua o Haití, casos en los que hablar de Estado de bienestar o de Estado benefactor puede resultar particularmente disonante.

Apuntábamos también que ese concepto extenso se volvía más difuso porque, en algunos de sus giros, tendía a solaparse y a confundirse con la idea de régimen de bienestar de la que es solamente un componente¹⁴. La absorción conceptual del régimen de prevención de riesgos por parte del tipo de Estado no es explicada satisfactoriamente por Draibe y Riesco (2006; 2006b) y una de las más acentuadas muestras de la confusión que parece presentar esta definición extensa de Estado de bienestar se produce cuando intentan relacionarla también con algunas experiencias asiáticas.

Por una parte, Draibe y Riesco destacan que el desarrollo significativo de la política social estatal es una de las principales características del Estado de bienestar latinoamericano (véase 2006b; en especial 66 y ss). En contraste, cuando exploran la pertinencia de usar ese concepto para el Asia oriental abren la posibilidad de caracterizar como Estado de bienestar a uno en el que hay un limitado rol del Estado en la producción de bienestar, hay reducidos derechos sociales universales y hay niveles bajos de gasto social (véase Draibe y Riesco: 2006b; 24 y ss; y al respecto hay un desarrollo aún mayor en su texto 2006a).

¹³ Las sociedades latinoamericanas distan aún bastante de alcanzar la prosperidad y el nivel socioeconómico de vida que se ha relacionado con el bienestar material en gran parte de la reflexión científico social de los últimos setenta años.

¹⁴ Recordemos nuevamente aquí que la idea de régimen de bienestar fue propuesta por Esping-Andersen (1993, en especial) para caracterizar al régimen de prevención de riesgos en países desarrollados. Ahora, por razones similares a las que hemos establecido antes para que se relacione al Estado de bienestar con los países desarrollados y con los logros socioeconómicos que se les atribuyen, consideramos que no es pertinente hablar de régimen de bienestar para todos los modelos de prevención de riesgos, sino solamente para aquellos que produzcan lo que tiende a entenderse por bienestar. Sin embargo, pareciera que todavía en el caso de la idea de régimen de bienestar se hace un uso generalizado de ese término, a diferencia de lo que ocurre con el Estado de bienestar. En ese sentido, Barba (2004: 14 y ss, especialmente) presenta unas fundamentadas críticas al uso indiscriminado de la idea de regímenes de bienestar lo que –sin embargo– no lo lleva a abandonar definitivamente la utilización de ese término en sus análisis sobre América Latina. Algo parecido pasa también con Filgueira (2007: 14-15) quien expresa su renuencia a la asociación de la idea de régimen de bienestar –entendido estrictamente– con las realidades latinoamericanas; pero, a pesar de eso, sigue utilizando ese término –se entiende que de manera laxa– en sus análisis, por razones que probablemente se relacionen con la tradición que ha privado en ese uso hasta ahora.

Pero, ¿por qué aceptan hablar en este segundo caso de Estado de bienestar? Pareciera que un argumento básico reside en que en los países asiáticos orientales hay un papel muy activo de la familia, las empresas y las organizaciones filantrópicas en la generación de previsión social (véase Draibe y Riesco: 2006b, 25). Sin embargo hay que insistir en que –en el concepto de Esping-Andersen que es el que refieren estos autores– familia, mercado y tercer sector no son componentes del Estado, sino que son componentes del régimen de prevención de riesgos que, en algunos casos, se puede calificar plenamente como régimen de bienestar. Se completa entonces una cadena de posibles equívocos: el Estado de bienestar se confunde con el régimen de bienestar y este pareciera poder no producir bienestar para la población; pero, además, en el Estado de bienestar –así tratado– el papel social del Estado puede ser muy activo o, por el contrario, puede ser relativamente accesorio.

En definitiva, aún si se omiten las más extremas complicaciones, no encontramos una validación conceptual satisfactoria de esta definición extensa de la idea de Estado de bienestar o de Estado benefactor, por lo que no parece resultar particularmente provechosa para analizar la realidad latinoamericana.

En ocasiones se habla de Estado de bienestar inmaduro o incompleto para referirse a países como los latinoamericanos pero esto parece muy impreciso, inconveniente e innecesario puesto que hay alternativas conceptuales mucho más satisfactorias, como las que revisaremos en el siguiente punto.

5. EL APORTE DE ALGUNAS TIPOLOGÍAS PARA EL ANÁLISIS DEL ESTADO SOCIAL LATINOAMERICANO

Probablemente el más importante aporte tipológico sobre los actuales Estados sociales latinoamericanos es el producido por Fernando Filgueira (2007 y, también, 1998). Aunque este autor no ha desarrollado, hasta donde sepamos, una conceptualización sistemática sobre lo que concibe como Estado social¹⁵, estimamos que su visión es totalmente compatible con la visión de Estado social en sentido estricto, que hemos considerado en este trabajo como la definición más útil de esa idea.

¹⁵ A pesar de esa falta de sistematización, Filgueira presenta varias puntualizaciones interesantes –aunque dispersas– sobre su visión del Estado social en distintos escritos, especialmente, en el de 2006.

A su vez, como se esboza en el cuadro 3, esa propuesta de Filgueira puede ser relacionada provechosamente¹⁶ con la “clásica” periodización de Mesa-Lago acerca de las distintas etapas (temprana, intermedia y tardía) de iniciación de unos sistemas de seguridad social básicos en los diferentes países latinoamericanos. Este es uno de los puntos de referencia más importantes para identificar los posibles momentos de surgimiento de los Estados sociales en estos países¹⁷.

Debe destacarse la muy rica exploración asociativa que realiza Filgueira (2007) entre los niveles de desarrollo humano (de acuerdo al IDH-PNUD) y distintas variables vinculadas con los diferentes componentes de los regímenes de prevención de riesgos, entre los que se cuenta a los Estados sociales¹⁸. Esta es probablemente una de las bases más prometedoras para los futuros avances en el diálogo entre la investigación empírica y los procesos de reflexión conceptual en materias como las abordadas en este artículo.

Cuadro 3. América Latina: Tipologías de Estado social según etapas de formación de los sistemas de seguridad social

<i>Tipos de Estado social (Filgueira)</i>	<i>Países según etapas de formación de los Sistemas de Seguridad Social (Mesa-Lago)</i>
ESTADOS SOCIALES UNIVERSAL-ESTRATIFICADOS	PIONEROS (AÑOS 20s-30s)
Chile	Chile
Argentina	Argentina
Uruguay	Uruguay
Costa Rica	Costa Rica
	Brasil
	Cuba
ESTADOS SOCIALES DUALES	INTERMEDIOS (AÑOS 40s-50s)
Panamá	Panamá

Cont.

¹⁶ Las asociaciones entre estas tipologías han sido exploradas con más detenimiento del que podremos brindarle aquí en Valencia (2010) y en Uribe (2011).

¹⁷ Una de las complementaciones que requeriría esta periodización de los Estados sociales es la revisión del proceso de expansión de la educación pública que tuvo un inicio temprano en países como Argentina, Chile y Cuba, como se registra en el caso de la cobertura de la educación primaria para 1930, en Lindert (2011). Pero, en el marco de este trabajo no podemos abundar a ese respecto.

¹⁸ La clasificación de Estados sociales propuesta por Filgueira (2007) admite reagrupamientos y subdivisiones que permitirían probablemente diferenciar el subgrupo de Estados sociales excluyentes en dos categorías: una de ellas tal vez podría calificarse como la de Estados sociales precarios y la otra –propiamente– como la de Estados sociales excluyentes; posiblemente en el caso de los precarios pudiera incluirse al Perú, aunque es un Estado Social que viene avanzando en los últimos años hacia el grupo de los Estados sociales duales.

<i>Tipos de Estado social (Filgueira)</i>	<i>Países según etapas de formación de los Sistemas de Seguridad Social (Mesa-Lago)</i>
	Cont.
México	México
Venezuela	Venezuela
Colombia	Colombia
Perú	Perú
Brasil	
	Ecuador
	Bolivia
ESTADOS SOCIALES EXCLUYENTES	TARDÍOS (AÑOS 60s-70s)
Ecuador	
República Dominicana	República Dominicana
El Salvador	El Salvador
Paraguay	Paraguay
Honduras	Honduras
Bolivia	
Guatemala	Guatemala
Nicaragua	Nicaragua
Haití	Haití

Fuentes: Filgueira, 2007; Mesa-Lago, 2005 en Valencia, 2010¹⁹.

Como puede verse en el cuadro 3, la mayoría de los países que entran en la categoría de Estados sociales universal-estratificados son los clasificados como pioneros por Mesa-Lago. Hay excepciones como: Cuba, por el derrotero comunista que adoptó hace medio siglo, lo que identifica a esta nación como un caso especial; y Brasil, que siendo pionero se encuentra en el tipo de los Estados sociales duales, lo que no puede dejar de asociarse con la especial heterogeneidad que le brinda su muy gran dimensión territorial y poblacional, rasgo en el que guarda cierto parecido con México. Luego, también se identifican dos casos de países intermedios (Ecuador y Bolivia) que pertenecen a la categoría de Estados sociales excluyentes; también, es interesante que no se registre ningún caso de país “tardío” que haya alcanzado la categoría de Estado social dual ni mucho menos de Estado social universal-estratificado, lo que es una muestra de los obstáculos estructurales para el cambio en nuestras sociedades, a pesar de los avances que muchas de ellas han logrado.

Las asociaciones anteriores expresan otras vinculaciones complementarias “integrales” entre algunos países: los países en los que existen Estados sociales universal-estratificados (Chile, Uruguay, Argentina y Costa Rica) son la mayoría

¹⁹ En sus esfuerzos clasificatorios iniciales Mesa-Lago situaba a Costa Rica y a Paraguay entre los países intermedios (véase Mesa-Lago en Fleury, 1997: 213-215); es posible que su reclasificación como pionero y como tardío, respectivamente, se deba a los avances investigativos del autor sobre esa periodización.

de los países pioneros en materia de seguridad social que, a su vez, son la mayoría de los países de industrialización temprana en América Latina (con excepción de Costa Rica) y son también (a excepción de Argentina) los países latinoamericanos con una mejor valoración en distintos índices internacionales de calidad institucional.

Son estos los países en los también que se detecta una mayor posibilidad de encaminarse en un futuro próximo hacia un tipo de Estado de bienestar o, al menos, hacia un Estado social de bienestar. Pero ya explicamos, en todo caso, que no tendría sentido referirse a ellos como Estados de bienestar “inmaduros” o “incompletos” puesto que hay alternativas conceptuales más precisas, como las que ofrece Filgueira para caracterizar a los Estados sociales de estos países; tampoco tendría mucho sentido hablar de Estados de bienestar “emergentes” cuando su conformación como tales es un asunto de probabilidades y no de tendencias inexorables.

Frente a cierto optimismo analítico, que pareciera percibir el inminente arribo a la plena condición del desarrollo por parte de algunos países latinoamericanos, es conveniente recordar que un país como Argentina se encontraba en una crisis económico-social extremadamente severa hace menos de una década, lo que ilustra bastante bien la gran vulnerabilidad que ha tendido a caracterizar tradicionalmente a las economías latinoamericanas, con su repercusión en el conjunto de estas sociedades. Por su parte, Costa Rica y Uruguay han pasado a tener un crecimiento económico relativamente modesto en las últimas décadas, lo que ha reducido el ritmo de avance de sus logros socioeconómicos²⁰; y Chile, país al que mucho se ha asociado con la continuidad de un modelo neoliberal en materia económica, ha combinado esa característica con la formación de un Estado social vigoroso, especialmente en las dos últimas décadas, lo que no impide que tenga numerosos problemas para la gradual implantación de un nuevo universalismo social, que se ha vinculado recientemente en América Latina con la interesante propuesta del “universalismo básico” (Molina, 2006).

Varios países latinoamericanos muestran a inicios de este siglo (y, en algunos casos como el chileno desde hace ya un cuarto de siglo o en el de Brasil desde hace casi dos décadas) un rumbo prometedor que –sin embargo– está muy asociado con las oportunidades de exportación que está brindando la globalización en esta coyuntura de auge de algunas gigantescas economías emergentes (como China e India), lo que ocasiona niveles de vulnerabilidad diferenciados

²⁰ Las modificaciones que parece haber tenido en años recientes el cálculo del IDH costarricense, podrían incidir en una reclasificación de este país en algunas de las tipologías en las que se le ha situado entre el grupo de países socialmente más avanzados de América Latina. El moderado desempeño económico y unos logros educativos limitados son factores que inciden en esa revisión.

de acuerdo a la diversificación que han alcanzado esas exportaciones. Pero más allá del optimismo o del pesimismo, el asunto está en que no parece existir ningún motivo en la actualidad para hablar de Estados de bienestar o de Estados *sociales* de bienestar latinoamericanos, hasta que estos se concreten.

Por otro lado, es muy importante considerar que las trayectorias económicas de esos países es muy variada y esto apunta a un criterio relevante: un tipo de Estado social no está asociado necesariamente con un mismo modelo económico. Por eso la construcción de tipologías de Estado “integral” tiende a complejizarse.

Lo anterior puede ejemplificarse con las muy diferentes orientaciones que ha mostrado la gestión económica entre los países que pertenecen a la categoría de Estado social universal-estratificado; ello sirve para imaginar la variedad de tipos de Estado “integral” que podrían ser relacionados con cada uno de los distintos casos. Argentina ha tenido en las últimas décadas una fluctuación marcada en sus políticas económicas, desde variantes neoliberales ortodoxas hasta modalidades de populismo económico bastante típico. Ello contrasta con Chile que ha mantenido la continuidad de una política económica asociada con el neoliberalismo. Y esto se diferencia (como muestra estupendamente Mesa-Lago, 2002) de la apertura más gradualista que instrumentó Costa Rica. Esas diferenciadas trayectorias y modelos económicos se combinan con un mismo tipo de Estado social (universal-estratificado).

No es fácil establecer tipologías en materia de Estados sociales y aún menos, en materia de Estados integrales, tratándose de un proceso de elaboración conceptual que debe vencer muchas simplificaciones como las que ha generado un sobredimensionamiento del neoliberalismo y sus supuestos efectos en los países latinoamericanos y en sus Estados sociales así como las que también puede producir la sobre-extensión de ideas como la del Estado de bienestar.

Sonia Fleury (1997: 133 y 177) sostenía –hace unos quince años– que la teoría del *Welfare* era aún incipiente y que no era posible hablar de una teoría sólida sobre el Estado en América Latina. Esa opinión parece conservar su vigencia, a pesar de las importantes propuestas conceptuales y tipológicas que se han avanzado desde entonces.

CONSIDERACIONES FINALES

En el punto 4 adelantamos varias de las ideas de síntesis sobre los asuntos conceptuales abordados en esta ponencia. Subrayemos entonces aquí algunos de los planteamientos más resaltantes.

Hay varios tipos de relaciones que pueden plantearse entre Estado de bienestar y Estado social. Algunos la conciben como una relación igualdad por lo que ambos términos tendrían el mismo significado. Otros los conciben como diferentes tipos de Estado “integral” y el Estado social habría precedido y podría ahora estar reemplazando al Estado de bienestar, en los países en los que ha estado o se encuentra actualmente en crisis. Por otro lado, hay una visión del Estado social como una dimensión parcial del Estado, lo que explica que pueda haber (y generalmente haya) un Estado social que precede al Estado de bienestar, pero también que haya un Estado social de bienestar que acompaña al Estado de bienestar “integral” y que puede sucederle, cuando su dimensión económica sufre cambios drásticos que impidan seguir concibiendo a determinado Estado como uno de bienestar desde una perspectiva “integral”.

Se hizo así un recorrido selectivo por distintos usos de las ideas de Estado social y de Estado de bienestar. Independientemente de si en este último caso se asume el concepto más restrictivo (de Sotelo) o el intermedio (que hemos vinculado con Esping-Andersen, Giddens, Lindert y Picó) ese concepto no aplicaría a los países latinoamericanos puesto que no son países desarrollados ni en los que se ha creado –aún– una base perdurable para un disfrute del bienestar socioeconómico por parte de la generalidad de su población. Los países actualmente más avanzados en materia social y socioeconómica como Chile, Uruguay y Argentina son –sin embargo– muy vulnerables frente a cambios en sus economías externas y en especial ante posibles fluctuaciones en el mercado de “commodities” (materias primas y productos semi-elaborados) que siguen siendo una parte significativa de sus exportaciones.

Pensando en especial en la investigación sobre la política social latinoamericana, hemos planteado las principales razones por las que optamos por un concepto estricto de Estado social vinculado con la dimensión social más que con una representación “integral” del Estado. Complementariamente, hemos sugerido que, en América Latina, en relación con esa representación “integral” en vez de hablar de Estado de bienestar se puede hablar mucho más adecuadamente –en algunas etapas históricas– de Estado intervencionista o desarrollista, entre otras alternativas.

Hemos vinculado también esa idea de Estado social en sentido estricto con algunas tipologías sobre la intervención social del Estado latinoamericano que

son una fuente importante para construir una visión fructífera sobre la historia y perspectivas de la política social en América Latina.

Las ideas expuestas pueden enmarcarse en el proceso de reflexión conceptual sobre los regímenes de prevención de riesgos sociales y de elaboración de unas visiones “integrales” del Estado que sean más complejas que las que reducen su clasificación a unos pocos rótulos como los de Estado liberal, Estado de bienestar y Estado neoliberal. El uso limitativo y mecánico de ese tipo de clasificaciones podría estar simplificando y deformando la interpretación de una realidad que es mucho más rica y variada que esos restrictivos conceptos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adrenacci, Luciano y Fabián Repetto (2006), “Un camino para reducir la desigualdad y construir ciudadanía”, Carlos Gerardo Molina (Editor), *Universalismo Básico: una nueva política social para América Latina*, Planeta-BID, México.
- Barba, Carlos (2004), *Régimen de bienestar y reforma social en México*, CEPAL, Santiago.
- (2005), *Paradigmas y regímenes de bienestar*, FLACSO, Costa Rica.
- Cardoso, Fernando Henrique (1980), “Las políticas sociales en la década de los años ochenta: ¿nuevas opciones?”, *El Trimestre Económico*, 197, enero-marzo 1983, México.
- Draibe, Sonia y Manuel Riesco (2006a), *Estado de bienestar, desarrollo económico y ciudadanía: algunas lecciones de la literatura contemporánea*, CEPAL, México.
- (2006b), *América Latina: ¿Un nuevo estado de bienestar desarrollista en formación?*, Paper presentado en el 52 Congreso de Americanistas, Sevilla, 17-21 de julio.
- Esping-Andersen, Gosta (1993), *Los tres mundos del Estado de bienestar*, Edicions Alfons El Magnànim, Valencia.
- Esping-Andersen, Gosta y Bruno Palier (2010), *Los tres grandes retos del Estado de bienestar*, Ariel, Barcelona.
- Filgueira, Fernando (1998), “El nuevo modelo de políticas sociales en América latina: eficiencia, residualismo y ciudadanía estratificada”, B. Roberts (Editor), *Ciudadanía y Políticas Sociales en América Central*, FLACSO.
- (2006), *La educación como política social: familia, mercado laboral y herencia social*, versión preliminar en digital, Montevideo.

- (2007), *Cohesión social, riesgo y arquitectura de protección social en América Latina*, CEPAL, Santiago.
- Fleury, Sonia (1997), *Estado sin ciudadanos*, Lugar, Buenos Aires.
- García-Pelayo, Manuel (1994), *Las transformaciones del Estado contemporáneo*, Alianza, Madrid.
- Giddens, Anthony (2001), *Sociología*, Alianza, Madrid.
- Isuani, Ernesto (1991), “¿Bismarck o Keynes: ¿Quién es el culpable?”, Ernesto Isuani y Otros, *El Estado benefactor: Crisis de un paradigma*, CIEPP/Miño Dávila, Buenos Aires.
- (2002), “La cuestión social y el Estado de bienestar en el mundo post-keynesiano”, *Reforma y Democracia*, 22, Febrero, Caracas.
- Lindert, Peter (2011), *El ascenso del sector público*, FCE, México.
- Mesa-Lago, Carmelo (2002), *Buscando un modelo en América Latina. ¿Mercado, socialista o mixto?: Chile, Cuba y Costa Rica*, Nueva Sociedad, Caracas.
- Mills, C. Wright (1981), *La imaginación sociológica*, FCE, México.
- Molina, Carlos Gerardo –Editor– (2006), *Universalismo básico: una nueva política social para América Latina*, Planeta-BID, México.
- OCDE (2012), “Información estadística”, www.OECD.statextracts, consulta: 25-05-2012.
- Picó, Josep (1987), *Teorías sobre el Estado de bienestar*, Siglo XXI Editores, Madrid.
- Rey, Juan Carlos (2009), “Sobre el Estado social de derecho”, *Revista SIC*, 716, Caracas.
- Sartori, Giovanni (2006), *La política*, FCE, México.
- Sotelo, Ignacio (2010), *El Estado social: Antecedentes, origen, desarrollo y declive*, Trotta, Madrid.
- Therborn, Göran (1989), *Las teorías contemporáneas del Estado*, Vadell-EdiLUZ, Maracaibo.
- Uribe, Mónica (2011), “Enfoques contemporáneos de política social en México”, *Espiral*, 52, septiembre-diciembre, Guadalajara.
- Valencia, Enrique (2010), “Los debates sobre los regímenes de bienestar en América latina y en el este de Asia: Los casos de México y Corea del Sur”, *Espiral*, 47, enero-abril, Guadalajara.

MÉTODO DELPHI: APLICACIONES Y POSIBILIDADES EN LA GESTIÓN PROSPECTIVA DE LA INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO*

Gloria Aponte Figueroa¹

Miguel Angel Cardozo Montilla²

Rosa Mariana Melo³

DOCTORANDOS EN GESTIÓN DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, UCV

Resumen:

Casos como el de Japón y el de China ponen de manifiesto el rol que en la formulación de políticas y planes prospectivos de ciencia y tecnología puede tener el método Delphi, por lo que actualmente se impulsan iniciativas para maximizar sus beneficios. Es así que este trabajo se ha realizado con el propósito de analizar el potencial presente y futuro de dicho método como una de las principales herramientas de la prospectiva, en el área de investigación y desarrollo, ejercicio reflexivo particularmente pertinente en un país como Venezuela, caracterizado por una enorme complejidad e incertidumbre que justifican su aplicación (entre muchas otras herramientas) para trazar una ruta factible hacia su definitivo desarrollo.

Palabras claves: Gestión; investigación y desarrollo; método Delphi; prospectiva.

INTRODUCCIÓN

Tanto por su flexibilidad como por facilitar la toma de decisiones consensuadas, el método Delphi ha sido y es quizás una de las herramientas más empleadas en el mundo en el marco de la prospectiva. Más aún, ha ocupado un rol central en la configuración de los sistemas prospectivos nacionales de varios países, principalmente para establecer las líneas orientadoras del desarrollo científico y tecnológico.

Por tal razón, no es de extrañar que muchas iniciativas persigan fortalecer a esta pieza clave del arsenal metodológico de la prospectiva a fin de ampliar sus

* Este artículo, fue presentado en mayo de 2012 en el seminario doctoral "Prospectiva" de la FaCES-UCV. Asimismo, parte del contenido fue aportado como insumo para el trabajo final de dicho seminario (presentado el 29-06-2012 en el evento "Gerencia de la Transformación Estratégica", organizado por el Doctorado en Gerencia), en el que se articularon, en torno a un caso de integración, los distintos trabajos desarrollados por todos los participantes del mismo.

¹ gloriam.aponte@gmail.com / ²michaeliarchangelo2006@gmail.com ³rosmam.ucv@gmail.com

posibilidades, para que pueda así, a su vez, contribuir de mejor manera a la tarea de responder de forma más efectiva y oportuna a los enormes desafíos de las próximas décadas, conduciendo los esfuerzos y recursos hacia áreas prioritarias pero con mayor capacidad de impulsar el desarrollo.

Es por lo anterior que en este trabajo se ha pretendido analizar el potencial presente y futuro del método Delphi como una de las principales herramientas de la prospectiva, atendiendo a su aplicación a gran escala en el área de investigación y desarrollo, en lo que las tecnologías de la comunicación y la información están llamadas a desempeñar un papel de crucial importancia.

1. ORIGEN Y FUNDAMENTOS DEL MÉTODO DELPHI

El método Delphi está basado en un proceso estructurado para coleccionar y sintetizar el conocimiento de un grupo de expertos por medio de una serie de cuestionarios acompañados por comentarios de opinión controlada (Adler y Ziglio, 1996 citado por Comisión Europea, 2009). Los cuestionarios se presentan en forma de un procedimiento de consultas iterativas y anónimas por medio de encuestas enviadas vía web y/o correo electrónico.

Dicho método fue desarrollado por *RAND Corporation*, específicamente por los investigadores Helmer y Dulkey, quienes introdujeron en el año 1953 el método de iteración con realimentación controlada, que llamaron Delfos, en recuerdo del famoso oráculo de la antigua Grecia (Escorsa Castells y Valls Pasola, 2005). Este método fue desarrollado en respuesta a los problemas asociados con técnicas de evaluación de opinión grupo convencionales, tales como *Focus Group*, que puede crear problemas de respuesta sesgada debido a la dominación de los líderes con poder de opinión (Wissema, 1982; citado por Comisión Europea, 2009). El método puede utilizarse en planificación para establecer hipótesis acerca de cómo pueden ser desarrollados los escenarios y sus consecuencias socio-económicas. Por ejemplo, el método Delphi ha sido ampliamente utilizado para generar pronósticos en tecnología, educación y otros campos (Cornish, 1977 citado por Comisión Europea, 2009). Pero muy especialmente, Delphi es utilizado para construir escenarios a largo plazo (20-30 años) cuya información no se dispone sino a través del conocimiento de los expertos (Cuhls, 2010).

En virtud de que el método Delphi fue desarrollado para mejorar los inconvenientes presentados por otros métodos de consulta, su objetivo está dirigido a extraer y maximizar las ventajas que presentan los métodos basados en juicios de expertos y minimizar sus inconvenientes. Para ello, se aprovecha la sinergia del debate en el grupo y se eliminan las interacciones sociales indeseables que existen dentro de todo grupo; de esta forma se espera obtener un consenso lo

más fiable posible del grupo de expertos consultados en un área determinada. Bajo esta concepción, la práctica del método debe cumplir con las siguientes características fundamentales:

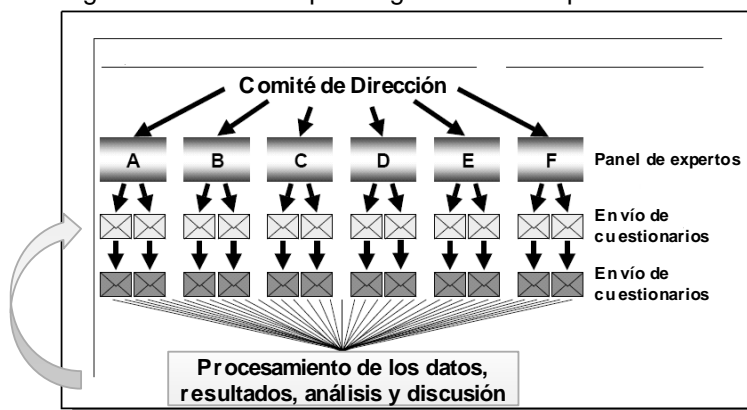
- Anonimato: Durante un Delphi, ningún experto conoce la identidad de los otros que componen el grupo de participantes. Esto tiene una serie de aspectos positivos, como son:
 - Impedir la posibilidad de que un miembro del grupo sea influenciado por la reputación de otro de los miembros o por el peso que supone oponerse a la mayoría. La única influencia posible es la de la congruencia de los argumentos.
 - Permite que un miembro pueda cambiar sus opiniones sin que eso suponga una pérdida de imagen.
 - El experto puede defender sus argumentos con la tranquilidad que da saber que en caso de que sean erróneos, su equivocación no va a ser conocida por los otros expertos.
- Iteración y realimentación controlada: La iteración se consigue al presentar varias veces el mismo cuestionario. Como, además, se van presentando los resultados obtenidos con los cuestionarios anteriores, se consigue que los expertos vayan conociendo los distintos puntos de vista y puedan ir modificando su opinión si los argumentos presentados les parecen más apropiados que los suyos.
- Respuesta del grupo en forma estadística: La información que se presenta a los expertos no es sólo el punto de vista de la mayoría, sino que se presentan todas las opiniones, indicando el grado de acuerdo que se ha obtenido.

El proceso de organización para realizar un ejercicio Delphi requiere definir previamente varios aspectos fundamentales que permiten tomar la decisión acerca de la correcta aplicación del mismo. En ese sentido, se debe precisar el objetivo que se persigue con el Delphi, la viabilidad de su aplicación en cuanto a si es la técnica más correcta para lograr el objetivo, la definición de los diferentes temas a ser consultados, el diseño de las preguntas a ser formuladas y, finalmente, la disponibilidad de los recursos para su aplicación. Una vez tomada la decisión de la aplicación del Delphi, se procede a definir el horizonte de tiempo en el cual van a estar enmarcados todos los temas a ser consultados, a seleccionar los expertos, a intentar conseguir el compromiso de su participación en el ejercicio y, al mismo tiempo, a explicar a los expertos en qué consiste el método, esto con la finalidad de lograr resultados más confiables.

La etapa de selección de expertos es fundamental en la aplicación de un ejercicio Delphi, ya que de la selección adecuada de los mismos dependerá la confiabilidad de los resultados a obtener; allí es importante definir el concepto de experto a considerar, lo cual está estrechamente unido al tema a consultar. El otro aspecto clave es el diseño de los cuestionarios, ya que constituyen el instrumento más importante para extraer la información de los expertos; de tal manera que su diseño es una parte del proceso de vital importancia.

La fase de preparación de la aplicación de un Delphi, por lo general, la realiza un comité de dirección que está conformado por diferentes expertos en la materia a ser consultada. Estos se encargan de todo el proceso de diseño del Delphi para su posterior aplicación. Una vez diseñado los cuestionarios, es enviada la primera ronda a los expertos con un tiempo determinado para obtener sus repuestas; estas repuestas son procesadas y los resultados son enviados a los expertos en una segunda ronda, con el cuestionario inicial; ello con la finalidad de que los expertos tengan el acceso a la información respondida por sus pares para comparar su posición y tener la oportunidad de cambiar o continuar con esta. Generalmente, cuando existen posturas diametralmente opuestas se exige al experto una explicación para sustentar su posición. Estas rondas se iteran hasta lograr el mayor consenso posible entre los expertos participantes (Cuhls, 2010), como se muestra en la figura 1.

Figura 1. Método Delphi: Organización del proceso



Fuente: Adaptado de "Delphi method" de Kerstin Cuhls, 2010.

La aplicación del Delphi, como todo método, tiene sus ventajas y desventajas, las cuales se resumen en la Tabla 1. Sin embargo, en un intento por superar estas últimas, el método ha sufrido una serie de modificaciones a partir del procedimiento original, por lo que se han desarrollado otros enfoques, como es el caso del mini Delphi, que propone una aplicación en tiempo real en la que los

especialistas se reúnen en un lugar y debaten cada cuestión antes de responder. La última tendencia es utilizar nuevas vías de interacción entre los especialistas, como la web.

Tabla 1. Ventajas y desventajas del método Delphi

<i>Ventajas</i>	<i>Desventajas</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Facilidad de llegar a una decisión final sin forzar falsos consensos. • El anonimato de los expertos evita presiones hacia la conformidad con las ideas de los otros, evitándose el “efecto autoridad”. • Se evita la retroalimentación no controlada mediante el uso de un cuestionario estructurado y el suministro de información filtrada por el comité de dirección del estudio. 	<ul style="list-style-type: none"> • La validez de los resultados aportados depende extraordinariamente de una selección adecuada de los expertos. En otras palabras, estará en función del nivel de conocimiento de los expertos sobre el tema consultado. • No es fácil mantener la motivación y el interés de los participantes durante todo el proceso. • Su costo puede ser elevado.

Fuente: Elaboración propia.

El método Delphi es uno de los más utilizados por organizaciones, empresas y países en los últimos cuarenta años. Está el caso de Japón, que lo comenzó a utilizar en sus ejercicios quinquenales de prospectiva tecnológica desde 1971, con el objetivo de definir la dirección de crecimiento a largo plazo del país. La difusión de dicho método continuó hacia Alemania, Francia, Gran Bretaña, Corea del Sur, Austria, España, entre otros (Castelló-Tarrega y Callejo, 2000). Actualmente, China también está haciendo uso de dicho método para establecer sus políticas de ciencia y tecnología.

2. ROL EN LA IDENTIFICACIÓN DE RETOS Y OPORTUNIDADES FUTURAS

Miklos y otros (2008), indican que para realizar un ejercicio prospectivo, se requiere revisar tres etapas. La primera, *conocer*, que engloba la identificación de los futuros posibles, a partir de información dispersa que proviene de distintos actores o estratos sociales. La segunda, *diseñar*, que se orienta a elaborar el modelo de realidad hacia el cual se toman las decisiones. Por último, la etapa de *construir*, que se aplica al modelo futurible y evalúa su pertinencia.

Para el caso de aplicación de un Delphi, los citados autores (Miklos y otros, 2008) indican que es muy apropiado para la primera etapa, el conocer, que implica esa relación con expertos (principalmente) y los actores sociales que darán los aportes, desde los cuales se tomarán las decisiones del futuro. Se destaca entonces la importancia de las personas, en especial cuando se trabaja para el desarrollo de políticas públicas, en cualquier área. En cuanto a los actores sociales, construyen una dimensión con tres categorías:

- La sociedad, entendida como un todo.
- Los ciudadanos, indirectamente implicados en un aspecto. Dentro de esta categoría, las comunidades/colectividades son los ciudadanos más directamente comprometidos con los aspectos de un caso y son promotores directos de las ideas.
- Los mediadores, que serían todo tipo de personas que coordinan los esfuerzos para un ejercicio determinado de planificación prospectiva, tales como los políticos, expertos en temas, especialistas, entre otros.

Un Delphi permite que se manifiesten la convergencia o divergencia de opiniones y la construcción de consensos en torno a ideas precisas, lo que se va haciendo evidente en los cuestionarios sucesivos.

Un ejemplo de cómo el método Delphi ha prestado un buen servicio a los objetivos que se plantea la educación superior a nivel mundial, tiene que ver con el presentado por Lobera y Crespo (sf), quienes presentan los resultados de un estudio Delphi, que realizó la *Global University Network for Innovation*, destinado a analizar los nuevos retos y roles emergentes que plantea el desarrollo humano y social para la educación superior en todo el mundo.

El planteamiento se construyó a partir de cuatro preguntas, dirigida a un grupo de expertos, divididos en especialistas en educación superior, rectores y altos funcionarios de universidades, ministros o responsables directos de políticas públicas en educación superior, y expertos en desarrollo humano y social de la sociedad civil. La primera muestra fue de 214 expertos, de 80 países.

Las preguntas realizadas fueron:

- En su opinión, ¿debería la educación superior desempeñar un papel activo en relación al desarrollo humano y social?, ¿Por qué?
- ¿Qué desafíos relacionados con el desarrollo humano y social deberían ser de máxima prioridad para la educación superior en su región o país?
- ¿Qué medidas deberían tomarse para impulsar la contribución de las instituciones de educación superior al desarrollo humano y social?

- ¿Cuáles cree que son, serán y deberían ser los principales atributos y características de los titulados universitarios al final de su proceso educativo?

El cuestionario estaba integrado por preguntas abiertas y cerradas. En la segunda ronda, de carácter más cuantitativo, se ofreció a los encuestados la posibilidad de revisar su opinión, para reforzarla o modificarla, completando un cuestionario de cinco preguntas cerradas para categorizar y verificar el grado de acuerdo con el análisis de contenido de la fase previa.

Los resultados pusieron de relieve que, por amplia mayoría, los expertos de todo el mundo coinciden en que la educación superior tiene un papel fundamental en el desarrollo humano y social, y se apreciaron coincidencias en torno a desafíos prioritarios como la reducción de la pobreza, el desarrollo sostenible y la incorporación del pensamiento crítico y valores éticos en el proceso de globalización.

Por perfiles de expertos, los resultados indicaron que Lobera y Crespo, sf: 6:

... Los responsables de políticas públicas son los que más destacan la formación de recursos humanos adaptados a la economía local (50%). Por otro lado, son los que menos destacan la incorporación de pensamiento crítico y valores éticos en la globalización (30%) mientras los rectores, en cambio, son los que más expresan esta opinión (60%). En el análisis por regiones se destaca que para el 77% de los encuestados de África “la reducción de la pobreza” sobresale como el reto para el desarrollo humano y social que debería ser de máxima prioridad para la educación superior. Asimismo África es la región que más expresa la prioridad de formar recursos humanos adaptados a las necesidades de la economía local (61%).

La FaCES-UCV, en sus diferentes postgrados y espacios, se permite la reflexión sobre todas las expectativas sociales precisadas anteriormente y se orienta a la formación de emprendedores, líderes y actores de las realidades nacionales e internacionales, cuyo interés por el desarrollo de futuribles parta de un conocimiento del mundo signado por las fuerzas centrípetas y centrífugas de lo global/local.

Con la incorporación de todos los avances tecnológicos, el método Delphi, en su amplia composición paradigmática cuantitativa, duro/blanda, subjetivo/hipotética, constituye una gran herramienta de apoyo a la construcción de futuribles, especialmente en el área temática revisada anteriormente, políticas orientadas a la interrelación universidad/sociedad.

3. POSIBILIDADES ACTUALES Y FUTURAS DEL DELPHI

Sin duda, la flexibilidad de este método constituye una oportunidad de maximización de sus posibilidades si se complementa con otros métodos prospectivos, no solo cualitativos sino también cuantitativos, es decir, los que son considerados más duros que aquel desde la óptica planteada por Medina y otros (2006), aunque tal integración debe responder a un criterio que tome en cuenta las limitaciones de cada una de las herramientas involucradas en el análisis.

Un ejemplo de ello podría estar representado por la extrapolación de tendencias de variables (por ejemplo, económicas) que contextualicen la dinámica de estructuración de futuribles basados en juicios de expertos (estudio Delphi), a fin de establecer un marco referencial futuro que estos podrían considerar en su análisis, pero sin perder de vista que mientras mayor sea el horizonte de tiempo de ese contexto, menor su probabilidad de ocurrencia, ya que como advierte Bas (1999), dicha extrapolación parte del supuesto de que el comportamiento que las variables analizadas han presentado en la línea temporal pasado-presente, no sufrirá cambios importantes en el futuro, lo que puede conducir a la desestimación de factores que podrían incidir en el rumbo de los acontecimientos en forma significativa.

Este tipo de integración se da en la prospectiva científica y tecnológica llevada a cabo quinquenalmente en Japón desde hace un poco más de cuarenta años, en la que la preparación de escenarios de largo plazo basada en tendencias sirve de marco a dicha prospectiva, la cual se desarrolla mediante el empleo de bases de datos, modelizaciones, simulaciones difusas, entre muchas otras herramientas, verificándose luego los futuribles a través de estudios Delphi focalizados en expertos (Cuhls, 2001).

En esa metodología estos estudios juegan un rol central, dada la amplia participación de expertos del área de ciencia y tecnología, por lo que sus resultados se utilizan en las distintas instancias del sistema nacional de investigación y desarrollo de ese país. Es así que en los ministerios e institutos que lo conforman, esos resultados permiten establecer prioridades y tomar decisiones estratégicas, mientras que las empresas participantes los utilizan en su proceso de planificación (Cuhls, 2001).

El éxito de la experiencia japonesa ha llevado a otros países a aplicar metodologías similares, tal y como ha ocurrido en China, donde en 2003, como relatan Rongping, Zhongbao, Sida y Yan (2008), se inició el primer estudio prospectivo tecnológico de alcance nacional (que tuvo como horizonte el año 2020), impulsado por la Academia China de Ciencias con la ayuda del Instituto de Política y Gestión de ese país, en el que se seleccionaron ocho áreas de

investigación (Información y Comunicaciones y Tecnología Electrónica, Tecnología Energética, Ciencia y Tecnología de Materiales, Biotecnología y Medicina, Tecnología de Manufactura Avanzada, Recursos y Tecnología Ambiental, Química y Tecnologías Químicas y Tecnología Espacial), 63 subáreas y 737 tópicos tecnológicos, indagándose por cada uno de estos últimos, 6 aspectos claves (importancia, factibilidad, dificultad de realización, capacidades de China al momento del estudio para el desarrollo futuro de la tecnología, países o regiones líderes en esa materia y tiempo de realización), mediante un cuestionario Delphi enviado en la primera ronda de consulta a 3.887 expertos (recibiéndose respuesta de 1.527 de ellos) y en la segunda ronda a 3.342 (respondiendo en esa ocasión 1.439 participantes).

El valor de este estudio en particular radica en la multiplicidad de resultados capaces de estructurar diversos esquemas probables de desarrollo tecnológico, lo que si bien ha agregado mayor complejidad, también ha otorgado a los actores con poder de toma de decisiones, en esa nación, más elementos para la formulación de políticas orientadas a un desarrollo tecnológico eficiente y eficaz en los próximos años.

Experiencias como la de Japón y la de China, en la aplicación del Delphi, ponen de relieve la importancia de este método en la generación de insumos para la gestión en ciencia y tecnología, pero además evidencian la necesidad de diseñar estrategias para facilitar su utilización a gran escala.

En ese sentido, Gheorghiu y otros (2009), apuntan que las tecnologías de la información y la comunicación han abierto un abanico de posibilidades al Delphi, dado que proveen de recursos capaces de enriquecer y ampliar los procesos de consulta, lo que a su vez ha permitido el surgimiento de un enfoque denominado "Delphi 2.0", que representa tanto una nueva filosofía del método como una plataforma de trabajo basada en la Web, con el potencial de, entre otras cosas:

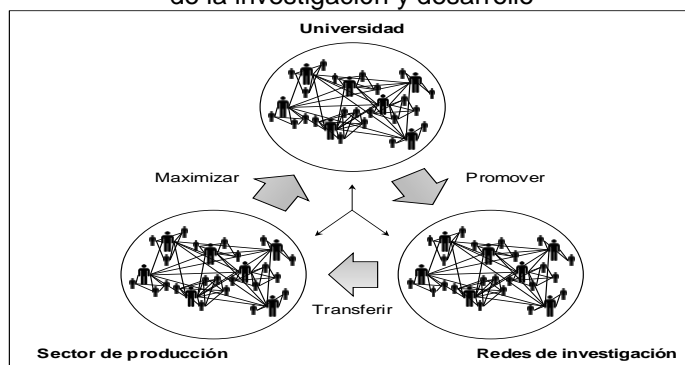
- Mejorar la creatividad de los expertos como resultado de una mayor interacción con múltiples actores.
- Incrementar su visibilidad gracias al alcance global de la plataforma.
- Facilitar la conformación de redes en torno a áreas temáticas.
- Impulsar la creación de repositorios temáticos de resultados de estudios Delphi desarrollados en todo el mundo.
- Promover una dinámica de consulta continua (prospectiva cíclica) que constantemente retroalimente el proceso de formulación de políticas.

La principal ventaja de este enfoque, más allá de todo esto, es su capacidad de generar un mayor consenso, por las interacciones de cada participante de un determinado estudio con actores no vinculados en forma directa al mismo, asentándose de este modo sus opiniones sobre una base intersubjetiva.

Esto en el caso de la gestión prospectiva de la investigación y desarrollo, cobra especial relevancia, dado que contribuiría significativamente a la formulación de políticas de ciencia y tecnología orientadas a integrar el quehacer científico de las universidades y los procesos de innovación tecnológica de las empresas, lo que se traduciría en acciones para la promoción del trabajo de investigación en red en las instituciones de educación superior y la transferencia efectiva del conocimiento así generado a los espacios productivos, dando lugar a un círculo virtuoso que constantemente añadiría valor ya que la tecnología derivada de ese proceso podría maximizar las capacidades de las universidades para la generación de nuevo conocimiento (ver figura 2).

En América Latina, y particularmente en Venezuela, donde tradicionalmente la ciencia y la tecnología no han ocupado un lugar central en las políticas de desarrollo, enfoques como este podrían ayudar a sentar unas bases sólidas para el mismo, ya que es precisamente en ambientes tan complejos e inciertos como éstos donde se requiere de un mayor consenso, por cuanto permite asumir mayores riesgos.

Figura 2. Enfoque “Delphi 2.0” en la gestión prospectiva de la investigación y desarrollo



Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, hoy más que nunca cobra especial relevancia lo señalado por Alan Porter (citado en Medina y otros, 2006), quien sugiere que se necesitan nuevos métodos de análisis de futuros para enfrentar ocho desafíos contemporáneos inherentes a los procesos de ciencia, tecnología e innovación, a saber:

- La cambiante naturaleza del cambio tecnológico, incrementada por la *innovación basada en la ciencia*.
- La amplitud de asuntos estratégicos en juego, siendo *la competitividad* una fuerza equiparable al desarrollo de capacidades militares.
- La oportunidad de explotar los recursos de la *información electrónica*.
- La renovada atención a los *resultados sociales* (por ejemplo, la sustentabilidad).
- El desarrollo de la capacidad de *manejar la complejidad* en los sistemas de innovación tecnológica.
- Ir más allá de la *gestión tecnológica adaptativa* para enfrentar incertidumbres irreductibles y tecnologías disruptivas.
- Enfrentar la discontinuidad y los avances de la *innovación radical*.

A MODO DE CONCLUSIÓN

No cabe duda que la ciencia y la tecnología constituyen uno de los principales pilares del desarrollo de los países, por lo que cualquier herramienta que contribuya a identificar oportunidades en esa área y a establecer las mejores vías para aprovecharlas, debería convertirse en objeto de especial atención de quienes tienen la responsabilidad de definir las políticas, a todo nivel, en esa materia.

En tal sentido, el Delphi se ha erigido en una de las piezas metodológicas fundamentales de la prospectiva, siendo particularmente útil en la construcción de sistemas científicos y tecnológicos capaces de satisfacer las necesidades y demandas de los sistemas sociales de los que forman parte, como bien se ha evidenciado en los casos analizados en este trabajo.

Esto ha conducido al planteamiento de nuevos esquemas metodológicos orientados a incrementar el potencial del Delphi, siendo uno de los más atractivos el denominado "Delphi 2.0", que con la integración de las tecnologías de la información y la comunicación, particularmente Internet, permite una mayor interacción y retroalimentación, resultado del surgimiento de redes de expertos y de información de calidad en torno a áreas temáticas específicas.

Todo ello hace del Delphi una herramienta idónea para la formulación con visión prospectiva, en América Latina, de políticas científicas y tecnológicas que articulen los distintos componentes del sistema, para así generar soluciones efectivas a los múltiples problemas que agobian a la región en general y a países como Venezuela en particular.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bas, Enric (1999), *Prospectiva: cómo usar el pensamiento sobre el futuro*, Ariel, Barcelona.
- Castelló-Tarrega, Manuel Marí y Jorge Callejo (2000), La prospectiva tecnológica y sus métodos, FLACSO, <http://www.flacso.edu.mx/openseminar/downloads/castello.pdf>. (consulta: 10-05-2012).
- Comisión Europea (2009), Delphi survey, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/evalsed/sourcebooks/method_techniques/collecting_information/delphi_survey/index_en.htm. (consulta: 14-05-2012).
- Cuhls, Kerstin (2010), Delphi method, http://www.unido.org/fileadmin/import/16959_DelphiMethod.pdf. (consulta: 10-05-2012).
- (2001), “Foresight with Delphi surveys in Japan”, *Technology Analysis & Strategic Management*, Vol. 13, No. 4.
- Gheorghiu, Radu; Adrian Curaj; Mihai Păunică y Cosmin Holeab (2009), “Web 2.0 and the emergence of future oriented communities”, *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*, Vol. 43, No. 2.
- Escorsa Castells, Pere y Jaume Valls Pasola (2005), *Tecnología e innovación en la empresa*, 2a. ed., Alfaomega, Barcelona.
- Lobera, Josep y Nuria Crespo (s f), La Universidad ante los retos del desarrollo humano y social: resultados de la encuesta Delphi internacional, http://webs2002.uab.es/fas/congresocooperacion/descargas/Linea_Tematica_2/Mesa_Sectorial_2/8.JosepLobera/8.JosepLobera.pdf. (consulta: 12-05-2012).
- Medina Vásquez, Javier y Edgar Ortegón (2006), “Manual de prospectiva y decisión estratégica: bases teóricas e instrumentos para América Latina y el Caribe”, CEPAL, Serie Manuales, No. 51, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Miklos, Tomás; Edgar Jiménez y Margarita Arroyo (2008), *Prospectiva, gobernabilidad y riesgo político: instrumentos para la acción*, Limusa, México, D. F.
- Rongping, Mu; Ren Zhongbao, Yuan Sida y Qiao Yan (2008), “‘Technology foresight towards 2020 in China’: the practice and its impacts”, *Technology Analysis & Strategic Management*, Vol. 20, No. 3.

LA RENTABILIDAD DEL CAPITAL EN VENEZUELA (1957-2006). UN ESTUDIO DEL ÁMBITO NO RENTÍSTICO POR SECTORES INSTITUCIONALES

Juan Pablo Mateo Tomé¹
UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS, MADRID

Resumen:

En este artículo se lleva a cabo un análisis de diferentes expresiones de la rentabilidad del capital en la economía venezolana, en función de diversas medidas del excedente empresarial y el acervo de capital, para el período 1957-2006. El espacio económico de análisis es el ámbito capitalista no rentístico, excluyendo la actividad petrolera e inmobiliaria, se distinguen los sectores público y privado, así como el ingreso mixto en la última fase. La perspectiva teórica de referencia es la teoría laboral del valor, por lo que se considera que la categoría de la tasa de ganancia constituye el fundamento del crecimiento económico a partir de su incidencia en la inversión.

Palabras claves: Tasa de ganancia, sectores público y privado, ingreso mixto.

El propósito de este documento es presentar la estimación de una serie de índices o expresiones de la rentabilidad del capital en la economía venezolana durante el período 1957-2006. La elección de esta variable como objeto en sí mismo de un análisis de las distintas posibilidades de cuantificación responde a una doble justificación, de carácter teórico y empírico. Por una parte, se parte analíticamente de la premisa que considera a la tasa de ganancia (TG) como el fundamento último del crecimiento económico en la medida que incide sobre la inversión. En virtud de lo expuesto, podemos asegurar que la TG constituye el regulador básico de la sociedad capitalista (Mateo, 2008a: 144), y por tanto es una categoría esencial para entender la evolución macroeconómica de cualquier economía.

A pesar de esta importancia, el análisis teórico y empírico de esta categoría está relegado al ámbito de la heterodoxia clásica, ya que los enfoques ortodoxos soslayan cualquier referencia al respecto². Ello exige explicitar el carácter crítico o heterodoxo del enfoque adoptado en este documento. No obstante, la importancia que otorgamos a tal categoría en el terreno teórico tiene como contrapartida una serie de inconvenientes empíricos, lo cual nos lleva a la segunda razón

¹ jpmateo@cee.upcomillas.es

² Como bien señala Gigliani (2007: 1), "tal omisión no deja de constituir un hecho asombroso porque en la teoría ortodoxa de los precios, la maximización de las ganancias es el objetivo central de la firma capitalista. Pero, lo que constituye la preocupación excluyente en la microeconomía neoclásica desaparece por completo en la macroeconomía neoclásica, que analiza el funcionamiento del sistema a nivel agregado".

aludida. La cuantificación de la rentabilidad supone ser consciente de la gran diversidad de expresiones de la misma que se pueden calcular, los problemas que introduce el cambio en los precios de referencia al elaborar las Cuentas Nacionales, el fundamento keynesiano con el que se construyen (Aldo, 1999: 11; Sérúzier, 1996: 5) y las dificultades añadidas que una economía no desarrollada presentan. Para el caso venezolano, además, confluyen en nuestra opinión otros elementos, especialmente por su particular estructura económica, estructurada a partir de la renta petrolera, lo que se refleja en una extraordinaria disparidad de niveles de productividad entre las ramas petroleras y el resto de actividades. Desde la perspectiva de la medida del excedente, añade complejidad al análisis por cuanto dicha renta se filtra por el conjunto de estas ramas no petroleras; además, con el propósito de establecer comparaciones, no abundan los estudios sobre la tasa de ganancia en Venezuela, por lo que nos limitamos al trabajo de Baptista (2010), de quien tomamos las series del acervo de capital.

Con este propósito, el artículo comienza llevando a cabo una caracterización teórica del objeto de estudio, tanto por el lado del beneficio como por el acervo de capital. A continuación se aborda el espacio económico propio de cada expresión de la rentabilidad en función de criterios sectoriales e institucionales vinculados a la propiedad, para pasar a continuación a presentar los cálculos realizados, en primer lugar llevando a cabo un enlace de las series de la TG en las fases correspondientes a las distintas bases de precios (1957-68, 1968-84, 1984-97 y 1997-06), y después sin realizar dicho enlace, lo cual permitirá constatar los problemas estadísticos existentes.

II. CARACTERIZACIÓN TEÓRICA

La TG es una de las categorías clave para el análisis económico desde una perspectiva heterodoxa. Considerando que la producción capitalista está dirigida a la maximización del beneficio (Marx, 1867, I), la TG representa la medida en la cual el capital desembolsado ha logrado su objetivo de valorizarse; constituye así un indicador de la salud sistémica y fundamento último del crecimiento económico. En su expresión más abstracta y general relaciona el flujo de beneficio (B) con el acervo o stock de la inversión (K).

$$TG = \frac{B}{K}$$

Ahora bien, este ratio admite una mayor concreción. En función del propósito analítico deberá enfocarse de una forma u otra (Duménil y Levy, 1993: 19), lo que resultará tanto en la metodología adoptada como posteriormente en las diversas concepciones relativas al proceso de acumulación y a las causas de la crisis.

Existen, como se comprobará, muchas y variadas expresiones de la rentabilidad de acuerdo a los elementos que se incluyan dentro de las categorías “beneficio” y “capital desembolsado”. En efecto, se puede considerar el beneficio bruto o neto de impuestos, intereses, o de ciertas ramas de la economía o ámbito institucional; mientras que el capital puede estimarse en términos brutos o netos, a coste de reemplazo o histórico, o limitarse sectorial o institucionalmente (véase Mateo, 2008b). A continuación se procede a justificar el tipo de estimaciones de la rentabilidad a partir del beneficio y el capital, así como el universo de actividades que se incluyen según los sectores institucionales y ramas económicas.

1. El beneficio

El beneficio o ganancia ($B=G$) constituye el numerador de la categoría objeto de análisis. Al representar una cantidad excedente (el plustrabajo), constituye una cantidad remanente, que surge una vez descontado el precio neto del desembolso empresarial en fuerza de trabajo³. Su medida empírica se realiza en términos de flujo anual, pero admite diversos enfoques, que se enumeran a continuación:

1. El beneficio bruto de impuestos netos de subvenciones (T_n). Tal beneficio incluiría el excedente neto de explotación (ENE) junto a la diferencia entre impuestos abonados y subsidios recibidos por los diferentes agentes por las i ramas incluidas: $B(T_n) = \sum_i (T_n + ENE)$. Tomamos en primer lugar el beneficio

sin considerar el consumo de capital fijo (CCF), pues forma parte de los costos (valor antiguo), y no del valor agregado. Asimismo, el beneficio bruto respecto de la imposición se justifica por el hecho de que los impuestos pertenecen al excedente generado, si bien apropiado por el Estado y no por las unidades empresariales, al menos en un primer momento. Se puede caracterizar como un pago de regalía abonado por las empresas al Estado y supone una deducción de la ganancia empresarial; esta TG nos indica la capacidad de generación de excedente por unidad de capital desembolsado, independientemente de su composición y destino final. La limitación que posee es que constituye una masa de excedente que no se vincula directamente con las decisiones de inversión empresariales.

2. La ganancia neta de impuestos (ENE) cuantifica la porción del excedente que resta una vez realizados los pagos netos al Estado (la fiscalización). Aunque pertenecientes al excedente global, los impuestos aparecen como costes desde

³ Por tanto, tiene como fundamento una cantidad determinada de trabajo abstracto que se manifiesta en un producto, pero carece de entidad propia en el sentido de que sólo puede cuantificarse como una diferencia, véase Marx (1857-58: II).

la perspectiva empresarial, por lo cual esta medida avanza en el grado de concreción hacia la ganancia líquida, y más relacionada con la inversión:

$$B(ENE) = \sum_i ENE$$

No obstante, si consideramos el concepto de “tasa de ganancia promedio”, incorpora ciertos sectores que por diversas circunstancias operan al margen de esta tendencia, es decir, que no se encuentran en el circuito de valorización en el cual el capital se mueve para determinar los precios de producción, que sí incluyen la tasa de ganancia promedio, por lo que se cuantifica asimismo una medida más “concreta” aún.

3. El beneficio del ámbito no agrícola y de servicios (exc. AGR-SER). La expresión más concreta o estrecha de la ganancia que presentamos es la que, una vez descontados los pagos de impuestos, excluye asimismo ciertos sectores que, cabe intuir, no participan del proceso tendencial hacia la igualación de la tasa de ganancia intersectorial. En este caso no serían representativos de la tasa promedio y, por tanto, no resultarían funcionales para interpretar la dinámica de la economía venezolana:

$$B = \sum_i (ENE - ENE_{AGR} - ENE_{SER})$$

Se ha optado por excluir los sectores de la agricultura (AGR) y servicios (SER) debido a que incluyen un elevado grado de actividad al margen de criterios mercantiles, así como de producción mercantil simple, es decir, actividad destinada al mercado pero sin la forma de trabajo asalariado (o de manera esporádica, estacional), lo que suele denominarse como trabajo por cuenta propia, dada la presencia de autoconsumo o de titularidad estatal operando con una lógica diferente a la mercantil. En definitiva, estas ramas incluyen una serie de actividades que no son capitalistas, lo que amerita deducirlas de los cálculos. La consecuencia de que tales actividades tengan un peso primordial es que una parte destacada de estas ramas posea niveles de rentabilidad sustancialmente diferentes de los que cabría entender como los promedios vigentes en la economía, al no participar del conjunto de sectores cuya movilidad de capitales establece las condiciones de una tendencia hacia el establecimiento de una tasa de ganancia promedio⁴.

⁴ Además, y pragmáticamente, puesto que las series de acervo de capital presentan datos de la conformación sectorial distinguiendo los ámbitos agrícolas y de servicios, se ha optado por esta decisión. Pero aclaremos: de haber tenido una mayor desagregación del acervo de capital, se habría restringido el conjunto de servicios excluidos de los cálculos, pues su amplitud se debe a ser coherentes con la partida del acervo de capital de

4. El beneficio excluyendo el ingreso mixto (B^*). A partir de la definición de producción capitalista como producción mercantil que utiliza trabajo asalariado, ciertas partidas que las Cuentas Nacionales registran en el excedente no pertenecen en verdad a la producción capitalista, es decir, no forman parte del plusvalor. En efecto, el ingreso mixto (imx) representa en gran medida (pero no exclusivamente) los ingresos vinculados a la producción mercantil simple, llevada a cabo por trabajadores por cuenta propia o productores sin asalariados, así como los ingresos de pequeñas unidades productivas. La exclusión de esta partida se justifica, en el primer caso, por la definición de producción capitalista a partir de la existencia del mercado (producción mercantil) y trabajo asalariado; y en el segundo, por su existencia al margen del circuito del capital hacia la tendencia hacia la igualación de las rentabilidades sectoriales, lo cual permite además verificar la incidencia de este tipo de ingreso sobre la rentabilidad total. La estimación de la TG deduciendo este flujo de ingreso se limita no obstante al lapso 1997-2006 en virtud de la disponibilidad estadística, por lo que el excedente sería $B^* = \sum_i (ENE - imx)_{(1997-2006)}$.

2. El capital

El capital es otra de las categorías esenciales de la economía política, que expresa una determinada relación social de producción, de carácter capitalista. Constituye una magnitud de valor en busca de su expansión (Marx, 1885, IV: 131)⁵, por lo que es un concepto que, al igual que sucede con el excedente empresarial, brota de la teoría laboral del valor, por lo que posee un contenido específicamente social. Así, independientemente de la forma material, este concepto del capital abarca todos los elementos que intervienen en el proceso de la producción capitalista con el objeto de la valorización y que puedan tener valor⁶.

servicios que no cabe todavía diferenciar entre sus componentes. Asimismo, señalamos que, como se repite en el anexo, se aplica únicamente para la TG del total de la economía, pues en el sector privado sólo se deduce el ámbito agrícola.

⁵ Según Marx (1861-63, I: 364) “valor de cambio (dinero); pero [es] valor que se valoriza, valor que crea valor al crecer como valor, obteniendo un incremento que es valor. [Incremento] que nace del cambio de una cantidad dada de trabajo materializado por una cantidad mayor de trabajo vivo”.

⁶ Como explica Cámara (2003: 300) “el concepto de capital en la teoría laboral del valor es un concepto amplio y restringido al mismo tiempo. Por un lado, es un concepto amplio porque abarca todos los elementos del proceso de producción capitalista que son susceptibles de poseer valor, independientemente de su contenido material. Por tanto, forman parte del capital las sumas de dinero utilizadas en la producción capitalista, los medios de

Obviamente, la traslación empírica de esta definición del concepto de capital es dificultosa no sólo porque la perspectiva teórica se distingue del enfoque ortodoxo, fundamento último de la elaboración del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), sino por los problemas estrictamente relacionados con la disponibilidad de información adecuada. No obstante, para la economía venezolana sin duda la mejor serie estadística es la elaborada recientemente por Baptista (2010) utilizada en este trabajo: una serie fondo o acervo (stock) del capital no residencial invertido⁷, en su dimensión “constante”, es decir, materializada en medios de producción, pues aunque la fracción del desembolso en fuerza de trabajo (dimensión “variable”) forma parte asimismo del concepto de capital, creemos que no existe un acervo de capital variable propiamente dicho al margen de la magnitud de capital invertido de carácter fijo y circulante, reseñados anteriormente, pues el desembolso en remuneraciones pertenece en realidad al fondo de capital circulante⁸; por tanto, el denominador de la TG será el acervo de capital constante fijo en precios corrientes⁹. Surge no obstante la disyuntiva en torno a la contabilización de dicho acervo, en términos brutos o netos, pues existen razones teóricas y prácticas para decantarse por uno u otro.

i) El acervo de capital neto (ANC) es tal vez la medida más común para medir la rentabilidad, que utiliza el propio Baptista (2010) en sus estimaciones de la TG, la cual puede vincularse a la utilización del coste de reemplazo. Cuantifica la porción del stock bruto que se encuentra económicamente activa en un momento dado, por lo que registra el nivel de productividad del capital en función de su consumo pasado, su obsolescencia tecnológica, etc. (véase Cámara, 2003: 307).

producción como la maquinaria, las herramientas, el mobiliario, etc., las mercancías, etc. Por otro lado, es un concepto estrecho porque se refiere exclusivamente a los objetos materiales e inmateriales anteriormente mencionados que son utilizados de forma capitalista. Por consiguiente, se excluyen todos estos elementos que se utilizan para el consumo personal y aquellos que, aunque se empleen en la producción social, no están empleados con el objeto de obtener una ganancia”.

⁷ Si utilizáramos el flujo de inversión anual sobrestimaríamos la medida correcta del capital desembolsado debido a que rota varias veces en el período.

⁸ Remitimos, para una justificación más extensa, a Marx (1861-63, I, 229, 292; 1867, III, 13; 1885, IV, 209), y otros autores como Bertrand y Fauqueur (1978, 296), Reuten (2005, 11) y Mateo (2008b, 273-275).

⁹ Aunque es la medida usual, defendida teóricamente por autores como Duménil y Levy (1993, 21), remitimos al ejemplo que proporciona Cámara (2003, 308-309), pues implica en definitiva suponer “que las nuevas técnicas de producción se convierten en las técnicas modales, algo que no tiene por qué ser siempre el caso”. A pesar de esta consideración, se utilizará el coste de reemplazo, al igual que hace Baptista (2010).

ii) La medida bruta del acervo de capital fijo (ABC) engloba el conjunto de los activos fijos existentes en un territorio y momento dados, incluyendo el consumo de capital fijo o depreciación acumulada¹⁰. Esta medida representa el total de los medios de producción disponibles o susceptibles de ser utilizados en el proceso de producción en un lapso de tiempo. Al no incluir el desgaste, los retiros de capital se toman en cuenta únicamente al final de su vida útil. La utilización del ABC es defendida por Shaikh (1999), pues conforme se deprecian los elementos del activo fijo, el desembolso total vuelve a la forma dinero, por lo que “estos descuentos de depreciación acumulada pueden mantenerse en forma de dinero o en activos financieros, o incluso reinvertidos. Pero en cualquier caso, cuentan como parte del valor del capital total así como el valor depreciado de las máquinas, ya que es la recuperación de la suma de ambos lo que permite la continuación de la empresa” (Shaikh, 1999: 106)¹¹.

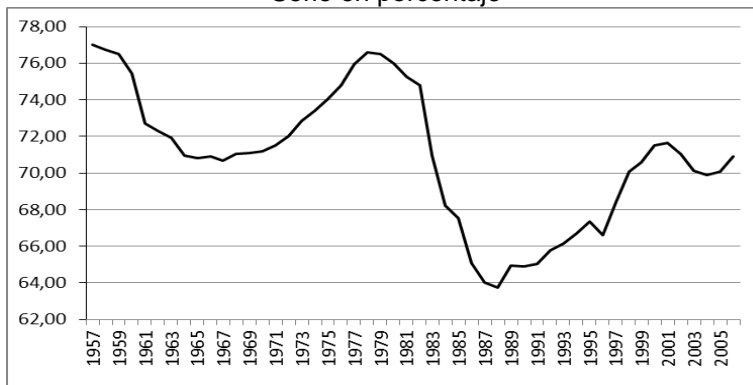
Asimismo, dadas las dificultades que normalmente surgen al estimar una serie fidedigna de la depreciación del capital, podría justificarse (pragmáticamente) la opción del capital bruto. Siguiendo con esta dimensión empírica, cabe aducir igualmente que el ABC refleja con mayor claridad las distintas fases cíclicas de la economía al incrementarse más que el acervo neto en los períodos de acumulación álgida, y lo contrario en los momentos recesivos (Hofman, 2000: 51)¹². Por tanto, acentuaría las oscilaciones de la rentabilidad y se podrían visualizar de manera más nítida las distintas fases de la dinámica económica. En la gráfica 1 se aprecia que los ANC representan entre el 64 y el 77% de los ABC, descendiendo en las fases de debilitamiento del proceso de acumulación, por lo que se puede inferir que amortigua el perfil de la tasa de ganancia, como se comprobará posteriormente.

¹⁰ Y que la OCDE (2001: 31, [4.9]) define como “el valor, en un momento del tiempo, de los activos detentados por los productores, cada activo estando evaluado a precios “nuevos” (...) cualesquiera sean la edad y el estado actual de activos”.

¹¹ Para este autor no importa la depreciación anual o acumulada o a la partida que se pueda asignar, pues forma parte del capital total a valorizar. La cuestión relevante es la idea que se tenga del concepto de capital avanzado frente al costo de producción. Por el contrario, un autor como Reati (1986: 62) explica que “el capital bruto no es apropiado para el cálculo de la tasa de ganancia porque la medida bruta no es capital avanzado. En verdad la fracción de capital fijo ya contabilizado como consumo de capital, si todavía existe en su forma física, no forma parte de los fondos inmovilizados, en tanto la firma ya lo ha incorporado en sus costos y lo ha recuperado dentro de sus precios”.

¹² Asimismo, González y Mariña (1996: 323) argumentan que en los períodos de expansión (crisis) el grado de uso y obsolescencia de los activos, definido como la depreciación acumulada en relación al acervo bruto, disminuye (aumenta). Por tanto, si en la fase recesiva aumenta la divergencia en las trayectorias relativas de los AN y AB, la tasa de ganancia descenderá más acentuadamente en las fases críticas.

Gráfica 1. Ratio de acervos brutos y netos de capital (ABC/ANC)
Serie en porcentaje



Fuente: Baptista (2010).

III. EL ESPACIO ECONÓMICO PARA LA MEDIDA DE LA RENTABILIDAD

En este apartado se introducen algunos elementos para delimitar o acotar el universo de actividades que sustentarán las medidas del beneficio y el capital anteriormente expuestas. Son dos los aspectos a considerar y que se exponen a continuación: i) la del espacio económico limitado a los sectores no rentísticos, y ii) la desagregación por sectores institucionales de la tasa de ganancia, para comparar así la rentabilidad de los sectores público y privado.

1. Dimensiones sectoriales: la rentabilidad del ámbito no rentístico

Al enfatizar el circuito de valorización del capital, la TG se limitará al espacio “no rentístico”, lo cual ha supuesto excluir i) la actividad inmobiliaria, y ii) las ramas de extracción y refinación del petróleo, por considerar que son las más representativas en cuanto a la percepción de renta, en ambos casos verificable por la extraordinaria magnitud relativa del excedente empresarial.

Esta decisión requiere de una justificación teórica: el punto de partida teórico es que “toda renta [...] es plusvalía, el producto del plustrabajo,” (Marx, 1894: VIII: 31) pero “con la diferencia de que esta parte (...) va a parar a los terratenientes, que la extraen de los capitalistas”¹³. El concepto de renta, aunque gene-

¹³ Por tanto, “la renta es una manifestación fenoménica de la interacción de la estructura de la acumulación y la estructura de la propiedad territorial en el capitalismo. La renta es por tanto (1) una categoría social, (2) una categoría históricamente única y específica del

ralmente aplicado a la tierra, como sucede en Marx (1894: VIII), se puede extrapolar a ámbitos industriales, comerciales, minas, bosques, yacimientos petrolíferos y demás recursos naturales, es decir, para todo lo que por no ser producto del trabajo carece por tanto de valor¹⁴, y en general cualquier bien no reproducible, como patentes (derechos de monopolios sobre determinados inventos), antigüedades, obras de arte, etc. (véase Marx, 1894: VIII: 211).

La renta de la tierra depende de una fuerza productiva del trabajo acrecentada en virtud de la utilización de una fuerza natural o cualidad única, condiciones específicas que no pueden ser generalizables a los restantes capitales. Por consiguiente, la renta constituye un excedente sobre la ganancia media que obtiene el capitalista arrendatario. En la industria, la movilidad de los capitales conforma la tendencia hacia la igualación de las tasas de beneficio sectoriales, mientras que las ramas rentísticas de la economía obtienen una rentabilidad promedio superior a la media de la economía debido a la no nivelación que introduce la propiedad de la tierra” (Marx, 1894: VIII: 209).

Desde los parámetros de la teoría marxista, la renta es una deducción del valor generado en las esferas productivas de la economía, esto es, una recirculación del ingreso previamente generado. La actividad laboral consustancial con el proceso del que emana esta renta es, por tanto, improductiva de valor. En consecuencia, lo más pertinente, dados los objetivos de la rentabilidad apuntados al principio del documento, es excluir el flujo de ingresos de los sectores más representativos de la percepción de renta, en concreto, las ramas de bienes inmuebles y de la actividad petrolera, como se mencionó anteriormente.

En relación a la primera, el problema surge de la imposibilidad de diferenciar lo que constituye actividad comercial, ficticia y la renta propiamente dicha. Los pagos por la compra o alquiler de edificios o del capital incorporado a la tierra incorporan la renta del suelo, que si bien conceptualmente es distinguible, en la práctica carecemos de datos sobre los que hacer una estimación rigurosa. Por otra parte, y respecto de la actividad petrolera, se caracteriza por ser un recurso natural monopolizable y de rendimiento heterogéneo, lo que permite al propieta-

modo capitalista de producción” (Bina, 1985: 47). La renta se explica, pues, a partir de ciertas relaciones sociales, no por imperfecciones de mercado. Se debe distinguir la renta que nace de un precio de monopolio en virtud de ciertas condiciones de mercado (no objeto de análisis en este apartado) de la que surge de la existencia de una renta como tal. En la producción industrial también existen plusganancias, pero a diferencia de las que caracterizan la renta de la tierra, aquellas nacen de la forma bajo la cual se invierte su capital y emanan de los medios de producción o la fuerza de trabajo.

¹⁴ Que un bien no tenga valor no supone que no puede generar ganancia. Al fin y al cabo, la venta sólo requiere la capacidad de poseer la propiedad sobre un bien.

rio (el estado venezolano mediante la empresa Petróleos de Venezuela S.A., Pdvsa) la potestad de participar del excedente global en razón directa al volumen de demanda que presiona sobre la oferta limitada de los recursos naturales, función a su vez de los diferenciales de productividad entre los yacimientos o las fuentes alternativas de energía. Así se explica la elevada rentabilidad del sector. El precio del barril, en cuanto a la forma mercantil que adquiere, viene condicionado por el coste, valor o precio de producción de la región menos productiva, de la misma forma que otras mercancías que se apropian de renta. Por consiguiente, Pdvsa disfruta de una renta debido a que sus yacimientos no presentan los costes más elevados. El problema en la adecuación empírica de nuestro análisis teórico se debe a que las estadísticas no ofrecen datos correspondientes al concepto marxista de la renta petrolera, por lo que no puede equipararse sin más a las regalías o impuestos que la empresa petrolera abona al Estado, en virtud de lo cual se ha decidido excluir a este sector de los cálculos efectuados.

Por otra parte, la titularidad pública de los yacimientos petroleros significa caracterizar al propietario estatal no sólo como terrateniente rentista, sino además como factor distribuidor del flujo de valor. El ingreso rentístico circula a través del gasto público y otras vías directas, se refleja indirectamente mediante la menor fiscalidad y la dinámica del tipo de cambio (Baptista y Mommer, 1989: 25). En consecuencia, son varias las implicaciones de la propiedad estatal de la extracción y comercialización del petróleo (Baptista, 1980: 448; 1985: 230-231): la *posibilidad* de que la clase capitalista doméstica, o que opera en el espacio económico nacional, obtenga una rentabilidad promedio superior respecto a burguesías foráneas o que no participan en dicha economía receptora de la renta¹⁵, junto a una sobreestimación del beneficio empresarial en las estadísticas, computando por partida doble la renta petrolera. El SCN no considera estos procesos de distribución, por lo cual se puede afirmar que se contabiliza doblemente el flujo de renta bajo el supuesto de que la imposición fiscal de la actividad petrolera es similar a las demás, esto es, posterior a la distribución del ingreso. Ello se debe a que éste reaparece parcialmente en la economía interna en los restantes sectores.

En conclusión, creemos que la distribución del ingreso reflejada en el sector no petrolero representa como indicador una aproximación más fidedigna de la realidad nacional, la cual ya incluye a la renta petrolera en forma de mayores salarios o ganancias extraordinarias, a pesar de sus posibles debilidades (Baptista y Mommer, 1989: 33-35). Por lo tanto, excluimos estas ramas en las estimaciones del beneficio y en las partidas del acervo de capital que utilizamos a

¹⁵ Baptista (1980: 444-452, cuadros 1 y 2) sostiene precisamente que la rentabilidad en la manufactura en Venezuela ha escapado de las pautas mundiales en razón de la apropiación de la renta petrolera.

partir de Baptista (2010), con lo cual $ENE = \sum_i (ENE_T - ENE_{INM} - ENE_{PET})$,

donde se deduce del excedente total (t) el correspondiente a la ramas de los inmuebles (INM) y el petróleo (PET) en las i ramas consideradas en cada caso¹⁶.

2. Dimensiones institucionales: los sectores público y privado

La tasa de ganancia puede calcularse asimismo según la propiedad institucional. Desde esta perspectiva, se ha establecido una separación entre el sector público y el sector privado, pertinente en tanto en cuanto en las sociedades capitalistas el Estado tiene una participación sumamente relevante en la actividad económica, inclusive en un marco de *no desarrollo* económico, como es el caso de Venezuela.

Hay que aclarar en primer lugar que el tipo de propiedad no incide necesariamente en la consideración conceptual de una actividad determinada como capitalista o no. Ahora bien, en la práctica resulta factible adivinar que una parte considerable de la intervención estatal se lleva a cabo, en primera instancia, desde parámetros diferentes a la lógica capitalista de la maximización del beneficio. Ésta se puede verificar por la existencia de precios de mercado que fluctúan alrededor de unos precios de producción que incluyen el costo de producción y la tasa de ganancia promedio. Sin entrar, no obstante, en las profundidades de las teorías de los precios, se debe tener en cuenta que en ciertas ocasiones la separación entre lo que es o no un precio de mercado contiene una cierta dosis de arbitrariedad. Efectivamente, muchas de las actividades del sector público no tienen el propósito fundamental de maximizar la rentabilidad, pero *generan beneficios*. Así, aunque probablemente no venden sus productos a lo denominado antes como “precio de mercado”, al hacerlo realizan el valor de los valores de uso-*mercancías*, aunque sea a precios limitados que incorporen una determinada “responsabilidad social”. Por tanto, las actividades en las que interviene el sector público pueden o no seguir la lógica capitalista en una primera instancia, y su ubicación en una u otra esfera debe obedecer a consideraciones teóricas.

Sin embargo, una segunda instancia del análisis obliga a considerar otro elemento: la actividad estatal en la economía puede tener una lógica capitalista que podemos denominar como “indirecta” (en la mencionada segunda instancia), en el sentido de que debe supeditarse a la lógica de acumulación capitalista en

¹⁶ El mencionado Baptista (2010) calcula el flujo de ingreso petrolero que considera no rentístico, por lo que en el anexo se muestra una comparación de los índices de rentabilidad siguiendo este método.

sus parámetros globales. Específicamente, en ocasiones el sector público puede obtener una rentabilidad negativa, es decir, tener pérdidas, pero puede explicarse por ofrecer productos gratuitos o a precios subvencionados que benefician a empresas privadas, impulsando la rentabilidad de éstas. Es lo que suele suceder con ciertos insumos que requiere el sector privado para su producción, asimismo con préstamos en condiciones ventajosas, exoneraciones, etc., o bien en ámbitos que no resultan atractivos para el capital privado dadas las exigencias de desembolso en capital fijo (u otras circunstancias), por tanto en una limitada y lenta valorización (por ejemplo, las infraestructuras); también puede ocurrir cuando el Estado se encarga de la cualificación de la fuerza de trabajo que requerirá el proceso de acumulación, aunque en ciertos contextos ello puede reflejar una cierta conquista de la clase trabajadora, asumiendo la percepción salarial una forma socializada en forma del denominado “Estado de Bienestar” que, en cualquier caso, se encuadra en el conflicto por la distribución del ingreso que se somete a las pautas de la valorización del capital. En estos casos los costes se socializan para el conjunto de la sociedad, por lo que se puede afirmar que la rentabilidad total no se ve alterada. Se lleva así a cabo una redistribución desde el sector público al privado en beneficio de este último, y que se puede cuantificar a partir de la disparidad de rentabilidades¹⁷. En cuanto al sector privado, parece obvio suponer que toda su actividad venga determinada por la lógica capitalista, aunque pueden existir organizaciones caritativas sin ánimo de lucro que no sigan esta lógica, si bien cuantitativamente debe ser de una magnitud “despreciable”.

La estimación de los índices de rentabilidad general para 1957-2006 se complementa por tanto con las TG brutas y netas de impuestos para el sector público con ambas clases de acervos de capital [TG (Tn/ENE, ABC/ANC)] y que en el sector privado se añaden a las dimensiones del ámbito no agrícola [TG (exc. AGR, ABC / ANC)], dada la inexistente, insignificante o sustancialmente reducida presencia del sector público en estos rubros, para el período 1968-2006, junto a la cuantificación de la TG neta de ingresos mixtos (TG*), limitada a 1997-2006.

¹⁷ Al respecto, el propio Flores (1979-80: 314-315) destacaba que “existía una transferencia de ingreso del sector público al sector privado”, llevada a cabo mediante el sistema de precios. Calculaba que el “promedio de las tasas de ganancia estatales es del 4% (...) [pero sólo de las que reciben ganancias, sin considerar las deficitarias], mientras que “el promedio de la rentabilidad privada es del 28%”, cuya diferencia “permite hacer una cuenta elemental que se utiliza en teoría del desarrollo para ver como se hacen las transferencias”, este autor mencionaba la propiedad estatal en las ramas de la industria básica y la producción de energía para ejemplificar la manera cómo opera el proceso de transferencias.

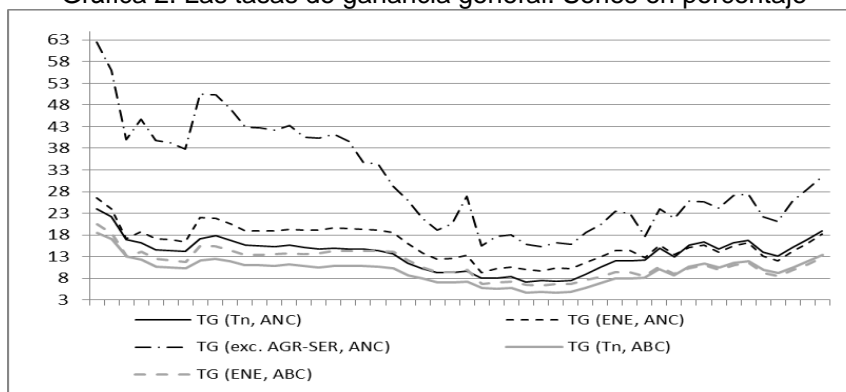
IV. LA ESTIMACIÓN DE LOS ÍNDICES DE RENTABILIDAD DEL CAPITAL

En este apartado se presentan las medidas de las categorías anteriormente caracterizadas teóricamente. En primer lugar, se comentan las series incluidas en las gráficas que resultan de llevar a cabo un enlace de las series de tasas de ganancia (véase el anexo), empezando por el total de la economía durante el período 1957-2006, para a continuación detenerse en los sectores público y privado, estimaciones que comienzan en 1968. Posteriormente se exponen los cálculos en los últimos 10 años, 1997-2006, descontando el denominado ingreso mixto, finalmente se proporcionan las mismas series pero en tablas numéricas, con la particularidad de que no se realiza ningún enlace de las series de la TG, es decir, con los datos originales correspondientes a los índices de precios de cada período. Por tanto, a continuación atenderemos la trayectoria de los diferentes índices, ya que los niveles absolutos pueden alterarse al realizar el enlace de las series, para lo cual es más efectivo el conjunto de tablas mencionadas.

1. La economía en su totalidad

Las series de la tasa general de ganancia (con los diferentes tipos de acervos) del conjunto de la economía muestran un descenso tomando como referencia el año inicial (1957) (gráficas 1-2). Las tasas brutas de Tn descienden 21-28%, 32-37% las netas y las del ámbito no agrícola y de servicios llegan a perder la mitad de su nivel. Por tanto, se debe considerar en primer lugar que el período analizado ha estado caracterizado por una caída general de la rentabilidad, lo que puede haber incidido en la dinámica macroeconómica, además la fiscalidad neta no ha beneficiado la recuperación de la TG.

Gráfica 2. Las tasas de ganancia general. Series en porcentaje

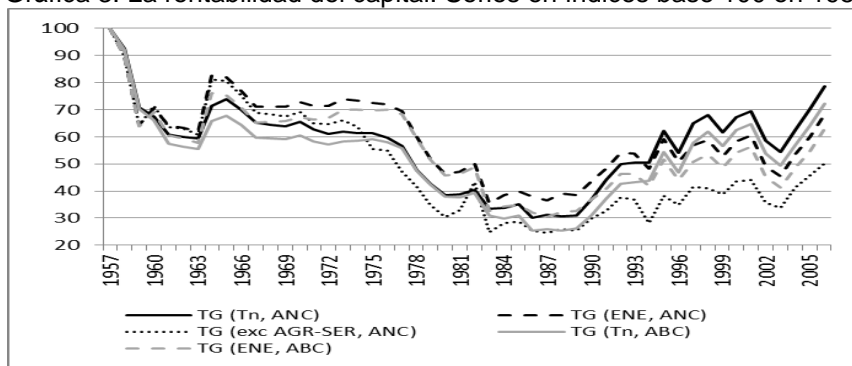


Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010).

A la luz de la trayectoria de la rentabilidad del total de la economía con ambas expresiones del acervo de capital, se puede establecer una periodización tentativa de este período en dos fases: una onda larga de descenso de la tasa de beneficio desde 1957 hasta la segunda mitad de 1980's (1986-89) y una de recuperación posterior hasta 2006, las cuales, a su vez, están signadas por diferentes oscilaciones, matizables además en función de la expresión de la TG que utilizemos.

Llama la atención el abrupto descenso durante el primer sexenio (1957-1963), de 43-45% en la TG (ABC) y 38-41% para el ANC, pero que incluso ya en 1957-1961 era de en torno al 40% en el primer caso y 36-40% en el segundo. Tras una recuperación en el bienio 1963-1965 se produce otra caída hasta 1968-69, permaneciendo después estancada hasta mitad de la década (1975-76), para descender finalmente hasta 1986-89; en este momento, las TG sólo alcanzan el 25-30% del nivel de partida en el caso de los ABC, 30-36% para los ANC y menos de la mitad del promedio de la primera mitad de 1970's, lo que se intensifica para el ámbito no agrícola y de servicios. Así, será la TG de este último ámbito el que posea una evolución más desfavorable en el período. Como cabía esperar, la rentabilidad con el ABC profundiza, si bien sensiblemente, las oscilaciones de la rentabilidad, tanto en las fases expansivas como en las recesivas.

Gráfica 3. La rentabilidad del capital. Series en índices base 100 en 1957



Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010).

Respecto de la onda ascendente, hay que señalar en primer lugar que es parcial, por lo que no se puede hablar del restablecimiento integral de las condiciones de valorización del capital, aunque en el caso de la TG (Tn) representa más del 70% del nivel de 1957. Pero si tomamos como referencia el año 1968, puesto que cambia el índice de precios y la variedad de ramas registradas en el SCN, sí se aprecia que se ha producido un restablecimiento de las condiciones de valorización del capital para las expresiones de la rentabilidad con y sin incorporar los Tn, ya que las primeras serían un 20% superiores en 2006 y sólo un

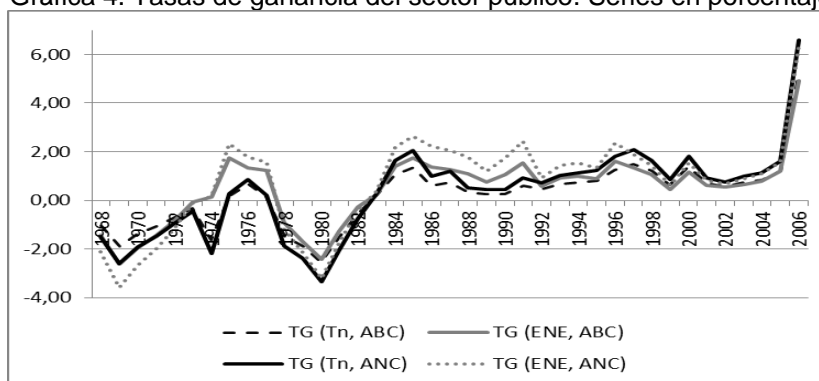
4% las segundas, mientras que la TG (exc. AGR-SER) representaría el 73%, debiendo tener en cuenta que parten de niveles superiores en términos absolutos; por tanto, esta recuperación, por importante que pueda ser, es progresivamente menor conforme la expresión de la TG resulta más concreta, es decir, según limitemos la magnitud del excedente a considerar, o bien, que las ramas agrícolas y de servicios se han visto más favorecidas en este período.

Por otra parte, existen diferentes fases identificables en esta fase de incremento: un ascenso hasta 1994 (ANC) o 1995 (ABC), de mayor profundidad en el primer caso. Tras un descenso que coincide con la recesión de 1996, se inicia una fase de expansión hasta 2001 con la excepción de 1999.

2. Sectores institucionales

La estimación de la TG del sector público (gráfica 4) ofrece interesantes enseñanzas para la comprensión de su rol en el proceso de acumulación. Sus niveles de rentabilidad son diametralmente opuestos a los de la economía en su conjunto y el sector privado, pues oscilan entre -3,3 y 6,6%. En la primera fase del período, de 1968 a 1982, con la excepción de 1975-77, el sector público en promedio obtiene pérdidas, contabilizando TG negativas. A partir de 1983, sin embargo, la rentabilidad es positiva aunque muy limitada, en general inferior al 2%, con un incremento final brusco, pero limitado a 2006¹⁸.

Gráfica 4. Tasas de ganancia del sector público. Series en porcentaje

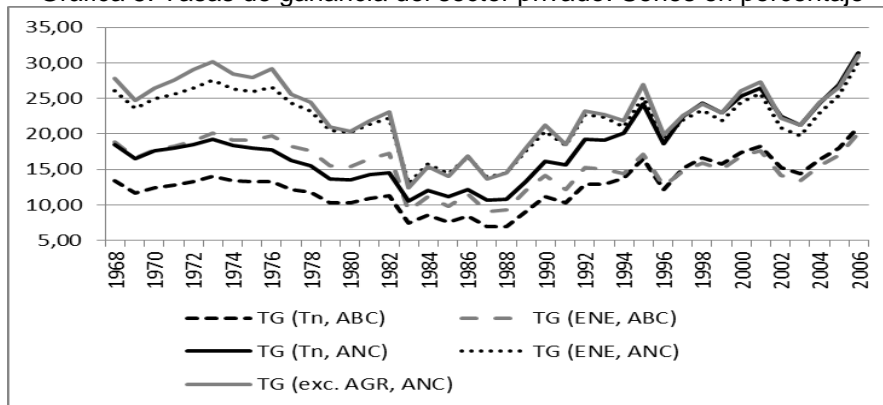


Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010).

¹⁸ Así pues, o bien el sector público posee siempre un nivel de eficiencia sustancialmente inferior al privado, o bien su actividad se supedita a favorecer las condiciones de valorización del capital privado, por lo que en primera instancia se explicaría que asuma ciertas pérdidas que en otro momento aparecerán como ganancias de otros agentes.

La trayectoria de la rentabilidad del sector privado ilustra asimismo un antes y un después de 1987-88. En el primer período existe un descenso general de la rentabilidad en todas sus expresiones, fundamentalmente a partir de 1973. Destacan el descenso en 1976-1980 y la abrupta caída de 1983. En 1987-1988 la TG (ABC) representa sólo el 48-52% del nivel inicial, mientras que la TG (ANC) supone el 49-58%.

Gráfica 5. Tasas de ganancia del sector privado. Series en porcentaje

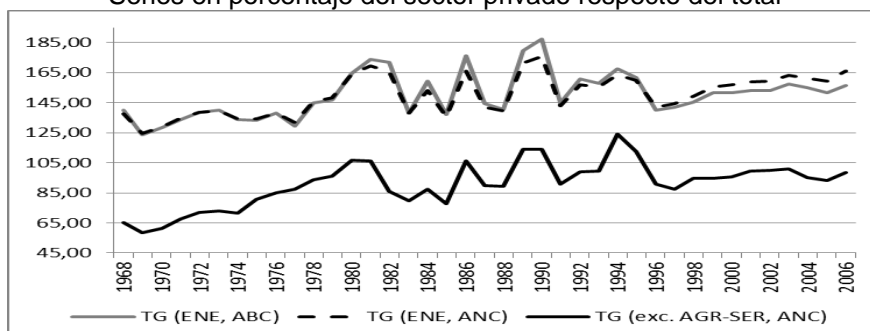


Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010).

Con la fase ascendente que se inicia a finales de 1980's se restablecen los niveles de rentabilidad de 1968 aunque, de igual forma que para el conjunto de la economía, en menor medida conforme pasamos de la ganancia bruta a la exclusión del sector agropecuario. En 2006 el sector privado alcanza, en índices base 100 de 1968, 156/169; 107/116 y 111 en las TG (Tn, ENE, [exc. AGR]) respectivamente con ABC/ANC, frente a 138/121; 96/96 y 73 del total de la economía. Se puede afirmar, por consiguiente, que este período caracterizado por la implementación de políticas de ajuste resulta especialmente favorable para la rentabilidad del sector privado si la comparamos con la TG general.

Gráfica 6. Relación entre tasas de ganancia del sector privado y del total de la economía¹⁹

Series en porcentaje del sector privado respecto del total



Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010).

Como se aprecia en la gráfica 6, la relación porcentual ($100 \times TG_{PRIV} / TG_{TOTAL}$), desde el inicio en beneficio del ámbito privado para el excedente neto (nivel superior a 100), se incrementa entre 16 y 47 puntos porcentuales, sobre todo con el ANC, alcanzando un máximo en 1990 y 1994 para el ámbito no agrícola. Precisamente en este último se aprecia que la rentabilidad del ámbito privado es inferior al total de la economía, pues pasa del 65 al 98%. Sólo en ciertos años esta TG privada es superior: 1980-81, 1986, 1989-90 y 1994-95. Paradójicamente, desde esta perspectiva relativa la fase anterior al giro neoliberal de 1989 fue más positiva para la rentabilidad del ámbito privado que la posterior según las tasas anuales de crecimiento, en concreto, la anterior a 1980-82 fue menos volátil y más sostenida. Por ejemplo, la $TG(ENE, ANC)_{PRIV/TOTAL}$ tiene un incremento relativo anual de 1,60 durante 1968-89 frente a -0,31 en 1989-2006.

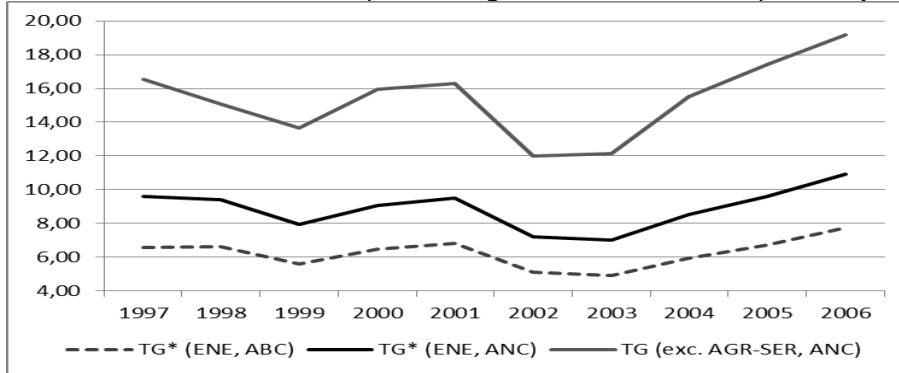
3. Actividad capitalista e ingreso mixto

Las TG excluyendo el ingreso mixto (TG^*) (gráfica 7) se limitan al período 1997-2006 debido a la ausencia de disponibilidad estadística en los años anteriores. Si bien limitado temporalmente, este último período posee una clara clasificación en la evolución de la rentabilidad, que es común a las diferentes expresiones de esta categoría para el total de la economía. Se constatan cuatro etapas: un descenso hasta 1999, una recuperación posterior que sólo dura dos años (1999-2001), pues la conflictividad social que origina la recesión en 2001-2003 trae consigo un descenso de la TG hasta niveles inferiores a los de 1999

¹⁹ Recuérdese que para el sector privado sólo se descuenta el ámbito agrícola en la segunda de las expresiones de la TG.

en las cuatro expresiones, finalmente la expansión económica posterior a 2003, acompañada de un alza de la rentabilidad que supera a la de 2001.

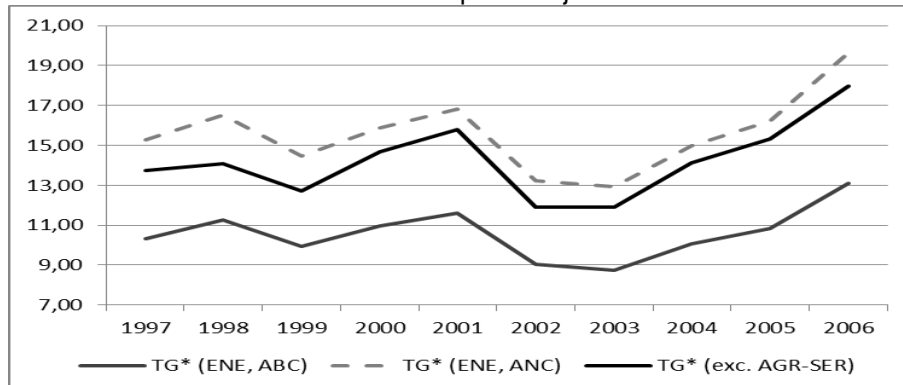
Gráfica 7. Rentabilidad del capital sin ingreso mixto. Series en porcentaje



Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010).

La evolución de la TG* del sector privado es muy similar, aunque destacamos algunas diferencias: se incrementa inicialmente en 1997-98, la rentabilidad neta de impuestos [TG* (ENE)] es bastante superior al del total de la economía, entre 60 y 85% mayor, además aumenta en las fases recesivas (1997-1999 y 2001-2003), mientras que la rentabilidad del ámbito no agrícola del sector privado es sensiblemente inferior. La TG* privada crece en este período (1997-2006) en mayor medida que la del total de la economía, 27-30%, y relativamente más la TG (exc. AGR), frente a 13-22% de la TG* total, que lo hace en mayor medida si se utiliza el acervo bruto.

Gráfica 8. Rentabilidad del capital del sector privado sin ingreso mixto. Series en porcentaje

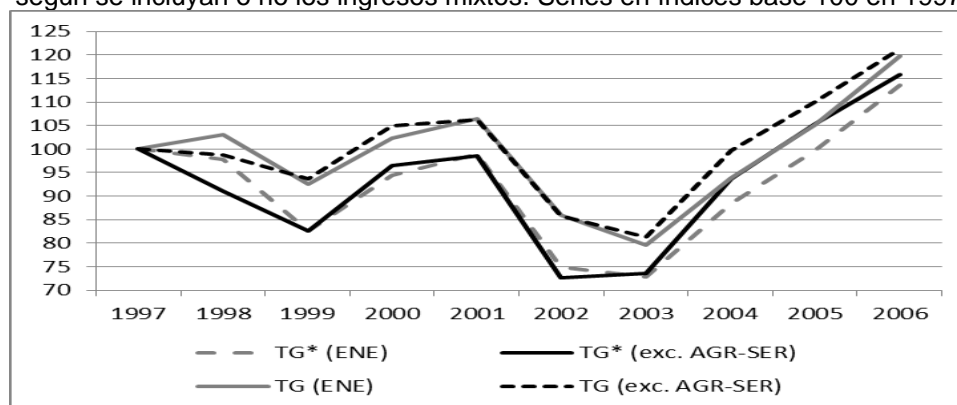


Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010).

En consecuencia, no se aprecia que bajo el Gobierno bolivariano se hayan modificado las pautas básicas en la evolución de la TG*, que crece en 1999-2006 un 30-45%, relativamente más en el total de la economía con los ABC (57-60 frente a 48-49%) y de manera similar al sector privado con los ANC (55-57 frente a 51-52%), y que con la recuperación económica posterior a 2003 se incrementa entre 50 y 60% en los distintos sectores institucionales. Además, si nos fijamos en las TG (incluyendo el ingreso mixto), tampoco la rentabilidad del sector privado se ha visto perjudicada, pues se ha incrementado un 29% (TG, ENE / exc. AGR-SER, ANC) y además en 2006 la relación de TG_{PRIV/TOTAL} ha crecido (por tanto, favorablemente en términos relativos al sector privado) un 6,89 y 4,14% respectivamente [TG (ENE, exc. AGR-[SER]/ANC)].

Por otra parte, afortunadamente para los cálculos, la exclusión o no de los ingresos mixtos no repercute significativamente sobre la TG. Si hacemos la comparativa con la expresión de la rentabilidad con ANC (gráfica 9), se aprecia el paralelismo entre los perfiles de los distintos índices, es decir, entre TG y TG*.

Gráfica 9. Comparativa de las tasas de ganancia con acervos netos según se incluyan o no los ingresos mixtos. Series en índices base 100 en 1997



Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010)

4. Rentabilidad del capital sin enlace de series

En este apartado se presentan los cálculos de la TG sin enlazar las series. Todos los datos serán expuestos en tablas para que puedan ser objeto de análisis. Se ha de tener presente que los datos abajo mostrados coinciden con los ya expuestos para la fase 1997-2006, mientras que divergen en el período anterior, ya que el enlace se supedita a los niveles absolutos de la última serie. Además,

como luego se explica (ver anexo), se mantiene la evolución porcentual de la tasa de variación, por lo que la única modificación se refiere a los valores absolutos.

A lo largo de los puntos anteriores ya se ha procedido a analizar la trayectoria de la rentabilidad, por lo que aquí nos limitamos a comentar algunos aspectos propios de la metodología. En primer lugar, se constata que las TG bruta (Tn) y neta (ENE), así como del sector privado, presentan unos niveles más acordes con lo que cabría esperar, pues se puede visualizar que TG (Tn) > TG (ENE), aunque ocurría lo contrario en las series mostradas anteriormente. Por lo tanto, las empresas abonan más impuestos que los subsidios que reciben por parte del Estado. No obstante, esta disparidad es sintomática de las dificultades estadísticas existentes. En segundo lugar, se puede apreciar el extraordinario contraste entre las diferentes TG en los años 1984 y 1997 de cada una de las series de precios para el total de la economía y el sector privado, mientras que para el sector público los momentos más conflictivos son 1968 y 1984.

Tabla 1. La rentabilidad del capital del total de la economía
Series en porcentaje sin enlace de series

Años	Acervos brutos		Acervos netos		exc. A-S
	Tn	ENE	Tn	ENE	
1957	22,17	16,73	28,79	21,73	22,88
1958	20,43	14,97	26,64	19,51	20,52
1959	15,60	10,69	20,38	13,97	14,65
1960	14,67	11,57	19,45	15,33	16,36
1961	12,73	10,12	17,51	13,92	14,57
1962	12,49	9,94	17,28	13,75	14,42
1963	12,29	9,66	17,09	13,44	13,89
1964	14,58	12,74	20,55	17,96	18,54
1965	15,05	12,62	21,27	17,82	18,44
1966	14,28	11,86	20,14	16,73	17,24
1967	13,26	10,91	18,75	15,44	15,75
1968	13,20	10,96	18,58	15,44	15,64
1968*	12,26	9,65	17,27	13,59	16,66
1969	12,15	9,69	17,09	13,63	16,46
1970	12,47	9,89	17,52	13,90	16,87
1971	11,99	9,76	16,78	13,66	15,85
1972	11,77	9,85	16,34	13,67	15,74
1973	12,04	10,30	16,53	14,14	16,13
1974	12,06	10,30	16,43	14,04	15,50
1975	12,18	10,27	16,44	13,86	13,55
1976	11,92	10,30	15,94	13,77	13,38
1977	11,50	10,08	15,14	13,27	11,46

Cont.

Años	Acervos brutos		Acervos netos		
	Tn	ENE	Tn	ENE	exc. A-S
					<i>Cont.</i>
1978	9,74	8,77	12,72	11,45	10,15
1979	8,76	7,59	11,45	9,92	8,49
1980	7,83	6,73	10,31	8,86	7,43
1981	7,78	6,80	10,33	9,04	8,03
1982	8,08	7,19	10,81	9,62	10,51
1983	6,35	4,79	8,95	6,75	6,06
1984	6,17	5,03	9,04	7,38	6,88
1984*	9,73	8,21	14,25	12,03	16,64
1985	10,03	8,38	14,85	12,41	16,97
1986	8,24	7,67	12,66	11,79	14,97
1987	8,41	7,32	13,14	11,43	14,42
1988	8,24	7,77	12,93	12,20	15,31
1989	8,52	7,81	13,12	12,02	14,98
1990	10,10	8,83	15,55	13,60	17,60
1991	12,09	9,80	18,59	15,07	19,20
1992	13,82	11,11	21,02	16,90	22,22
1993	14,06	11,11	21,25	16,80	21,62
1994	14,22	10,02	21,33	15,03	16,68
1995	17,66	12,41	26,21	18,42	22,60
1996	15,20	10,57	22,83	15,87	20,61
1997	18,76	12,16	27,43	17,78	24,47
1997*	10,70	10,40	15,65	15,20	25,91
1998	11,46	10,98	16,35	15,67	25,61
1999	10,48	9,94	14,85	14,08	24,27
2000	11,57	11,12	16,18	15,54	27,18
2001	11,97	11,58	16,71	16,16	27,55
2002	9,99	9,28	14,07	13,06	22,25
2003	9,16	8,48	13,06	12,09	21,09
2004	10,53	9,98	15,06	14,27	25,81
2005	11,87	11,21	16,94	15,99	28,50
2006	13,41	12,91	18,91	18,21	31,42

Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010).

Otro aspecto a considerar es la creciente divergencia entre los niveles de rentabilidad del total de la economía y del ámbito no agrícola y no de servicios (TG Vs TG exc. AGR-SER) (tabla 1), lo que no ocurre en el sector privado (tabla 2). La expresión más estrecha de la rentabilidad resulta significativamente superior sólo desde 1997, se ve en general favorecida por los cambios en los años base (1968, y sobre todo 1984 y 1997). Así, se puede observar que en 2006 la TG (exc. AGR-SER) se acerca al doble de la TG (ENE), 31,4 vs a 18,2%. Esta refle-

xión es aún más pertinente por las implicaciones metodológicas que tiene, ya que se opone con lo que se observa en las series enlazadas expuestas en las gráficas anteriores, en las cuales la divergencia era descendente y la TG (exc. AGR-SER) era permanentemente superior. El aspecto positivo es que se comprueba que el análisis macroeconómico de largo plazo en Venezuela no exige modificar el ámbito sectorial para estimar la rentabilidad, aunque el carácter creciente de la disparidad posiblemente refleje distorsiones del proceso de acumulación.

Tabla 2. Tasas de ganancia del sector privado
Series en porcentaje sin enlace de series

Años	Acervos brutos		Acervos netos		
	Tn	ENE	Tn	ENE	exc. AGR
1968	15,22	13,68	21,04	18,90	18,84
1969	13,27	12,12	18,78	17,15	16,70
1970	14,16	12,85	19,99	18,13	17,90
1971	14,55	13,22	20,48	18,60	18,64
1972	15,16	13,80	21,04	19,16	19,63
1973	15,97	14,60	21,82	19,95	20,40
1974	15,30	13,91	20,97	19,07	19,26
1975	15,05	13,85	20,46	18,82	18,93
1976	15,07	14,36	20,19	19,24	19,71
1977	13,84	13,21	18,51	17,67	17,33
1978	13,41	12,83	17,64	16,87	16,51
1979	11,76	11,27	15,53	14,88	14,17
1980	11,68	11,19	15,34	14,69	13,77
1981	12,48	11,95	16,18	15,48	14,76
1982	12,81	12,50	16,50	16,10	15,63
1983	8,51	6,69	12,00	9,43	8,37
1984	9,74	8,10	13,72	11,40	10,42
1984*	14,99	13,66	21,11	19,23	19,22
1985	13,34	12,03	19,53	17,60	17,46
1986	14,69	14,13	21,31	20,49	21,00
1987	12,22	11,06	18,75	16,98	17,12
1988	12,15	11,42	18,94	17,80	18,07
1989	15,85	14,68	23,25	21,53	22,53
1990	19,55	17,31	28,22	24,98	26,54
1991	18,05	14,84	27,39	22,52	23,03
1992	22,63	18,68	33,61	27,75	29,02
1993	22,56	18,37	33,55	27,31	28,38
1994	24,13	17,56	35,30	25,69	27,34
1995	28,87	21,01	42,34	30,81	33,57
1996	21,34	15,48	32,50	23,57	24,72
1997	26,50	18,07	39,35	26,83	28,26
1997*	15,14	14,77	22,49	21,94	22,65
1998	16,61	15,96	24,33	23,39	24,23
2003	14,44	13,36	21,30	19,72	21,25
2004	16,34	15,49	24,32	23,04	24,51
2005	18,04	17,00	27,01	25,45	26,59
2006	20,97	20,18	31,41	30,23	31,01

Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010).

Estos datos matizan el descenso de la TG entre 1957 y 2006, sobre todo para la TG general (exc. AGR-SER, ANC), en cuyo caso la rentabilidad ha pasado de 22,8 a 31,4% (tabla 1), así como para el caso del sector privado, que ve ascender todas sus expresiones de la TG (tabla 2).

Tabla 3. Tasas de beneficio del sector público
Series en porcentaje sin enlace de series

Años	Acervos brutos		Acervos netos		Años	Acervos brutos		Acervos netos	
	Tn	ENE	Tn	ENE		Tn	ENE	Tn	ENE
1968	-1,04	-1,09	-1,55	-1,61	1988	0,90	0,92	1,43	1,47
1969	-1,93	-2,01	-2,63	-2,74	1989	0,76	0,62	1,24	1,01
1970	-1,42	-1,47	-1,96	-2,03	1990	0,74	0,87	1,21	1,44
1971	-1,08	-1,09	-1,48	-1,50	1991	1,64	1,27	2,58	2,00
1972	-0,71	-0,63	-0,98	-0,88	1992	1,26	0,48	1,98	0,76
1973	-0,31	-0,06	-0,44	-0,08	1993	1,83	0,77	2,83	1,19
1974	-1,66	0,11	-2,22	0,14	1994	2,04	0,83	3,17	1,28
1975	0,21	1,34	0,28	1,78	1995	2,24	0,73	3,39	1,11
1976	0,67	1,02	0,89	1,36	1996	3,44	1,35	5,02	1,97
1977	0,17	0,94	0,21	1,19	1997	4,09	1,11	5,80	1,58
1978	-1,50	-0,71	-1,93	-0,91	1997*	1,48	1,34	2,10	1,90
1979	-1,92	-1,29	-2,45	-1,64	1998	1,21	1,05	1,64	1,43
1980	-2,58	-1,84	-3,41	-2,43	1999	0,64	0,46	0,86	0,62
1981	-1,52	-0,95	-2,10	-1,31	2000	1,38	1,16	1,82	1,53
1982	-0,54	-0,22	-0,76	-0,31	2001	0,70	0,62	0,91	0,82
1983	0,20	0,20	0,28	0,28	2002	0,57	0,54	0,75	0,70
1984	1,08	1,08	1,68	1,67	2003	0,73	0,67	0,99	0,91
1984*	2,94	1,18	4,54	1,82	2004	0,84	0,81	1,12	1,08
1985	3,72	1,45	5,64	2,19	2005	1,21	1,20	1,60	1,58
1986	1,69	1,13	2,77	1,84	2006	5,13	4,93	6,60	6,35
1987	2,05	1,07	3,30	1,71					

Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010).

Finalmente, se exponen los cálculos de la rentabilidad omitiendo los ingresos mixtos, los cuales coinciden con los mostrados en las gráficas analizadas. Hay que señalar que, si bien el perfil de la las TG y la TG* es muy similar, los valores absolutos son sustancialmente dispares en cuanto a las TG (Tn) se refiere, destacando el hecho de que la rentabilidad neta de impuestos sea superior a la que incluye la fiscalización neta. Ello evidencia la cautela con la que se deben

utilizar los datos de ingresos mixtos. De hecho, los resultados obtenidos aconsejan estimar la rentabilidad del capital sin descontar este flujo de ingreso²⁰.

Tabla 4. Rentabilidad del capital excluyendo los ingresos mixtos
Series en porcentaje sin enlace de series

Años	Acervos brutos				Acervos netos			
	Total		Privado		Total		Privado	
	Tn	ENE	Tn	ENE	Tn	ENE	Tn	ENE
1997	6,59	11,41	10,30	9,24	9,63	16,53	15,30	13,73
1998	6,60	10,61	11,26	9,59	9,42	15,06	16,50	14,09
1999	5,62	9,61	9,95	8,72	7,96	13,64	14,46	12,72
2000	6,50	11,57	10,94	10,08	9,08	15,94	15,86	14,66
2001	6,83	11,77	11,60	10,84	9,53	16,30	16,81	15,79
2002	5,13	8,72	9,03	8,09	7,22	12,01	13,25	11,92
2003	4,92	8,67	8,75	8,03	7,02	12,16	12,92	11,89
2004	5,96	10,95	10,08	9,44	8,52	15,50	14,99	14,12
2005	6,73	12,30	10,84	10,16	9,60	17,40	16,23	15,32
2006	7,76	13,94	13,12	11,91	10,94	19,16	19,65	17,96

Fuente: BCV (2000, SCN) y Baptista (2010).

CONCLUSIONES

El examen de distintas expresiones de la rentabilidad de los sectores no rentistas ha permitido constatar un descenso de la TG general en el período analizado (1957-2006), mayor conforme se reduce el espacio económico del beneficio empresarial. En efecto, mientras que las tasas brutas descienden entre 22 y 28%, las del ámbito no agrícola y de servicios caen a la mitad. La evolución de la rentabilidad ofrece una primera fase de descenso hasta 1986-89, momento en el que el ratio alcanza el mínimo, con una caída acumulada entre 64 y 77% respecto de 1957, superior, como cabía esperar, si se utilizan los acervos brutos de capital, con la excepción de 1963-65 (incremento) y la primera mitad de 1970s (constante). Posteriormente inicia una fase de recuperación que lleva a recuperar los niveles de 1968, con la excepción de la TG (exc. AGR-SER).

Por otra parte, se ha comprobado que los niveles y la trayectoria de las TG de los sectores público y privado difieren sustancialmente. El primero ha tenido una muy reducida rentabilidad, oscilando entre -3 y 6%, destacando que sólo desde la década de los ochenta logrando evitar pérdidas, y con un perfil sin relación alguna con el de la TG general. Aunque no era el propósito de este docu-

²⁰ Lo cual concuerda con las conclusiones a las que se llegan en Mateo (2011) para el caso de la economía mexicana en 1970-2003.

mento analizar las causas, se atisba la posibilidad de que estos resultados reflejen una transferencia de ingresos desde la actividad estatal hacia el sector privado, lo cual deja abierta una línea de análisis interesante. En cuanto a éste, sus diferentes TG tienen un perfil similar al del total de la economía dado el limitado papel del sector público, destacando que a lo largo del período su crecimiento es superior. Así, se aprecia que el giro hacia el neoliberalismo a partir de 1989 ha originado una recuperación de la rentabilidad, especialmente ha beneficiado a la TG del sector privado.

Asimismo, el estudio de los diferentes índices de rentabilidad, llevando una comparación con los resultados obtenidos sin enlazar las series, y basados en las estructuras de precios de 1957, 68, 84 y 97, ha revelado ciertos interrogantes, lo cual demuestra tanto la necesidad de complementar este estudio, como, complementariamente, reflejar la carencia de este tipo de trabajos dado el papel preponderante del enfoque ortodoxo. Efectivamente, existen importantes discrepancias en los niveles de TG en los años en los cuales se modifican las bases de precios (la TG (ABC) en 1984, por ejemplo), se observa que la TG bruta de impuestos es superior a la TG neta, el nivel absoluto de la TG del ámbito no agrícola y de servicios se ve profundamente alterado, ya que sólo es superior al del total de la economía en la última fase, 1997-2006, mientras que los datos no enlazados matizan la aseveración de que la rentabilidad general ha experimentado un descenso entre 1957 y 2006 utilizando acervos netos, así como ocurre para todas las expresiones de la misma para el sector privado.

Así pues, podemos preguntarnos, ¿cabe considerar cierto nivel de rentabilidad como el indispensable o el “de equilibrio”, y que por tanto correspondería a un proceso de acumulación álgida independientemente del contexto histórico y los rasgos particulares de la acumulación de capital? ¿Corresponde éste al observado entre 1957 y 1968 o al de la década de 1970's? ¿Qué importancia tienen las limitaciones de las estadísticas en el período previo a 1968? ¿El enlace de series para los resultados de la TG implica la no relevancia de esta cuestión? Tales son algunas de las interrogantes que se dejan abiertas para un análisis global del proceso de acumulación de capital en Venezuela, en el cual la tasa de ganancia juega un papel central y para el cual estas medidas expuestas deberían contribuir.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aldo, Juan Carlos (1999), *El Sistema de Cuentas Nacionales: visión desde la economía aplicada*, Macchi, Buenos Aires.

BCV (2000), *Información estadística*, “Series estadísticas de Venezuela (1940-1999)”,

- Caracas, <http://www.bcv.org.ve/cuadros/series/series.asp?id=115>
- (varios años), *Información estadística, Sistema de Cuentas Nacionales*, Series 1997-2002, 2003, 2004, 2005 y 2006 (base 1997), Caracas, <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp> [SCN].
- Baptista, Asdrúbal (1980), "Gasto público, ingreso petrolero y distribución del ingreso", *El Trimestre Económico*, Vol. XLVII (2), No. 186.
- (1985), "Gasto público, ingreso petrolero y distribución del ingreso: una nota adicional", *El Trimestre Económico*, Vol. LII (1), No. 205, México D.F.
- (2010), Bases cuantitativas de la economía venezolana 1830-2008, BCV, Caracas.
- Baptista, Asdrúbal y Bernard Mommer (1989), *Renta petrolera y distribución factorial del ingreso*, Nissen y Mommer (coords.).
- Bertrand, Hugues y Alain Fauqueur (1978), "Rotation du capital circulant et rentabilité", *Revue Économique*, Vol. 29, No. 2.
- Bina, Cyrus (1985), *The economics of the oil Crisis. Theories of oil crisis, oil rent, and internationalization of capital in the oil industry*, The Merlin Press, Londres.
- Cámara, Sergio (2003), *Tendencias de la rentabilidad y de la acumulación de capital en España: 1954-2001*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- Duménil, Gérard y Dominique Levy (1993), *The economics of the profit rate. competition, crises and historical tendencies in capitalism*, Edward Elgar, Aldershot, Reino Unido.
- Flores Díaz, Maximiliano (1979-80), "Estructura y dinámica de la economía venezolana", en Flores Díaz (2009).
- (2009), *Economía política del subdesarrollo. Atención Venezuela*, BCV, Caracas.
- Gigliani, Guillermo (2007), "Tasa de ganancia y macroeconomía", *I Jornadas de Economía Política*, Instituto de Industria Nacional de General Sarmiento, 6-7 de diciembre.
- González, Jaime y Abelardo Mariña (1996), *Metodología para la elaboración de indicadores sobre formación de capital, innovación tecnológica, productividad y costos, para México*, Leriche (ed.).
- Hofman, André (2000), "Standardised capital stock estimates in Latin America: a 1950-94 update", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 24, No. 1, Oxford.
- Leriche, Cristian E. (ed.) (1996), *Lecturas sobre métodos y enfoques de la economía*, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México D.F.

- Mariña, Abelardo (1999), "Metodología para la estimación de series consolidadas de Producto Interno Bruto (1950-1997) y de Cuentas de Producción (1950-1993) para México", *Reporte de Investigación, serie II*, No. 453, Dpto. de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, febrero, México D.F.
- Marx, Karl (1857-1858), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, Volumen II, Siglo XXI, Madrid, 1972.
- (1861-1863), *Teorías sobre la Plusvalía*, Tomo IV de El Capital, Volumen I, Fondo de Cultura Económica, 1980, México D.F.
- (1867), *El Capital. Crítica de la economía política*, Libro I: El proceso de producción del capital, Akal, 1976, 3 tomos, Madrid.
- (1885), *El Capital. Crítica de la economía política*, Libro II: El proceso de circulación del capital, Akal, 1977, 2 tomos, Madrid.
- (1894), *El Capital. Crítica de la economía política*, Libro III: El proceso global de la producción capitalista, Akal, 1978, 3 tomos, Madrid.
- Mateo, Juan Pablo (2008a), "Medidas de la rentabilidad del capital en México, 1970-2003", *Análisis Económico*, Vol. XXIII, No. 53, 2do. cuatrimestre, México D.F.
- (2008b), *La Tasa de Ganancia en México, 1970-2003. Análisis de la Crisis de Rentabilidad a partir de la Composición del Capital y la Distribución del Ingreso*, Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- (2011), "La actividad no capitalista y la composición del excedente en México", *mimeo*, Universidad Pontificia Comillas, Madrid.
- Moseley, Fred (1982), *The rate of surplus-value in the United States: 1947-1977* Ph. Dissertation, University of Massachusetts, 1983.
- Nissen, Hans-Peter y Bernard Mommer (coords.) (1989), *¿Adiós a la Bonanza? Crisis de la Distribución del Ingreso en Venezuela*, CENDES, Nueva Sociedad, Caracas.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2001), *La mesure du capital. Manuel de l'OCDE. La mesure des stocks de capital, de la consommation de capital fixe et des services du capital*, Les Éditions de l'OCDE, Paris.
- Reati, Angelo (1986), "The rate of profit and the organic composition of capital in West German industry from 1960 to 1981", *Review of Radical Political Economics*, 18, 1-2.
- Reuten, Geert (2005), "On the quantitative homology between circulating capital and capital value: the problem of Marx's and the marxian notion of 'variable capital'", *primer*

borrador, ponencia presentada en la IIª Conferencia Marx: sobre el concepto de Capital, junio, México D.F., 11-14 de julio.

Séruzier, Michel (1996), *Medir la Economía de los Países según el Sistema de Cuentas Nacionales*, Alfaomega / CEPAL, Bogotá.

Shaikh, Anwar (1999), "Explaining the global economic crisis", *Historical Materialism, Research in Critical Marxist Theory*, No. 5, winter.

Shaikh, Anwar y Ahmet Tonak (1994), *Measuring the wealth of nations: the political economy of national accounts*, Cambridge University Press, Cambridge.

ANEXO

El carácter de las actividades

Aunque la delimitación de dos categorías como el excedente y el capital desembolsado exige, siguiendo el enfoque teórico adoptado, clarificar previamente no sólo el ámbito capitalista del no capitalista, sino los conceptos de trabajo productivo e improductivo, y así modificar la clasificación del SCN (véanse Shaikh y Almet, 1994, Cámara 2003, Mateo, 2008b), en este trabajo nos hemos limitado a lo que consideramos el ámbito capitalista. Esta opción obedece no sólo a limitaciones estadísticas, sino a la consideración de qué resulta más relevante estudiar, bien la rentabilidad total desde la perspectiva capitalista y la tasa promedio de ganancia, bien la rentabilidad por sectores, aunque ésta última no es el propósito de estas líneas; por otra parte, sí se ha hecho referencia a la actividad no capitalista, pero no se ha estimado el flujo de ingreso de la producción mercantil no capitalista. Aquí la respuesta sí se encuentra en la disponibilidad de datos y en cierta manera se puede apoyar en el estudio de Mateo (2011) para la economía mexicana, en el que se constata que para la medida de la rentabilidad es prácticamente indiferente la exclusión de estas actividades, lo cual, pensamos, puede extrapolarse a la economía venezolana. En cuanto al otro grupo de actividades no capitalistas, las no mercantiles, en las estimaciones realizadas se han excluido las partidas correspondientes a las ramas de "Productores de Servicios del Gobierno General" y "Productores de Servicios Privados no Lucrativos" para 1968-1996, y "Administración pública y defensa, planes de seguridad social de afiliación obligatoria" y "Servicio doméstico" en 1997-2006.

Los componentes del beneficio

En el cálculo del numerador de la TG, el excedente, se ha excluido el conjunto de ramas petroleras (“Petróleo crudo, gas natural y refinación” (1957-67), “Petróleo crudo y gas natural”, “Refinación de petróleo” (1968-97) además de “Extracción de petróleo crudo y gas natural”, “Fabricación de productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear” (1997-2006)), de bienes inmuebles, esta última desde 1968, ya que en 1957-67 se incluye la partida “resto de la economía” en las tres medidas del beneficio que se presentan, a pesar de la heterogeneidad de actividades que incluye.

Se ha incluido la partida “Servicios imputados a las instituciones financieras” (SIIF), que tiene signo negativo, evitando así la doble contabilización de este flujo de valor. Sin embargo, surge un problema, pues estos agentes no son exclusivamente unidades capitalistas, sino asimismo personas individuales, también ciertos organismos del Estado, razón por la cual este monto sobreestima el total de intereses redistribuidos en el circuito de valorización entre las diferentes empresas. Desde el enfoque teórico adoptado, la actividad del capital a interés no puede considerarse como un coste, sino como un préstamo de dinero a cambio de un interés que se deduce de la renta de los sectores productivos, es decir, un desembolso del valor agregado, lo que justifica este procedimiento (Moseley, 1982: 255).

La exclusión de las ramas agrícola y de servicios se limita al conjunto de la economía, pues en el sector privado sólo se deduce lo agrícola y no se realiza cálculo alguno para el sector público. En los casos mencionados se vincula al acervo de capital neto, siguiendo la información estadística suministrada por Baptista (2010: cap. IV).

La consolidación de series

Ya se ha aclarado que las series mostradas en las gráficas habían sido enlazadas, debiendo aclarar que lo que se ha vinculado ha sido el conjunto de resultados de la TG²¹. La metodología empleada sigue las pautas de Mariña (1999), realizadas asimismo en Mateo (2008b). La consolidación de las series existentes se basa en el cálculo de los porcentajes que las diferentes TG de la serie de precios A representan respecto de las TG de la serie más moderna B, es decir, los

²¹ Es decir, si se tiene un dato de la TG para 1984 con la base de precios de 1968 y otro para el mismo año pero con la base del propio 1984, se asume que el nivel absoluto del último es el correcto y la serie anterior se modificaba en sus términos absolutos para que coincidieran, manteniendo, por supuesto, la evolución en tasas de variación anual.

ratios TG_A/TG_B . Serán estos los coeficientes que se transformarán para enlazarlos con la serie posterior, manteniendo la misma evolución pero cambiando el nivel absoluto. Así, respetamos el nivel absoluto de los coeficientes de la serie nueva de 1997-2006 pero mantenemos la estructura relativa de los mismos en las series anteriores. Por tanto, para enlazar las TG de los años i a $j-1$ de la base de precios del año inicial i a la nueva del año base j , se procede así:

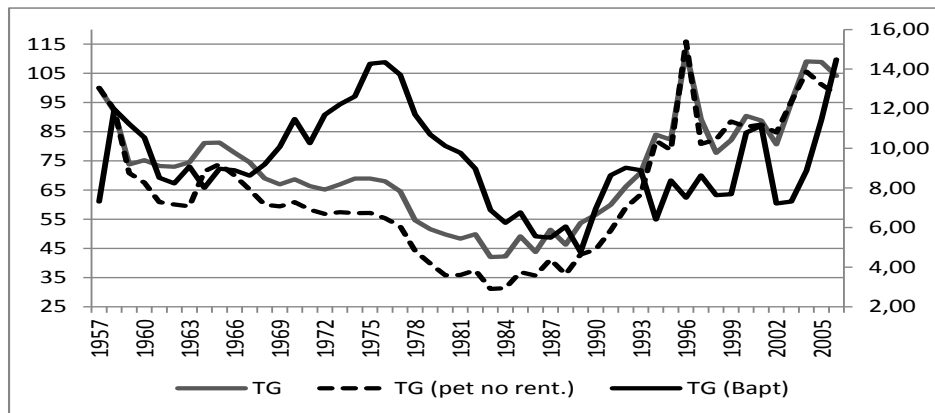
$$TG_{basej}^{i,j/1} = TG_{basej}^j \left(\frac{TG_{basei}^{i,j-1}}{TG_{basei}^j} \right)$$

Comparativa de los índices de rentabilidad

Para finalizar, en la gráfica 10 se hacen dos tipos de comparaciones. En primer lugar, el índice de la rentabilidad ya expuesto con acervos netos y beneficios brutos de impuestos, respecto de la TG que incluye la porción del excedente calculado por Baptista como no rentístico (cuadro II-2) y que por tanto agrega el stock de capital petrolero²². La evolución de sus índices revela una evolución paralela que a partir de 1990's coincide casi absolutamente; en segundo lugar, se expone la tasa de ganancia que proporciona Baptista (2010), en la que recoge el total del excedente de explotación de todas las ramas de la economía a excepción de la parte rentística de la actividad petrolera. Existe una importante discrepancia en su evolución en la década de 1960's y a partir de la mitad de 1980's, mientras que en el lapso entre ambas fases los ratios coinciden.

²² El excedente no rentístico, que incluye beneficios e impuestos netos del conjunto de sectores, se toma del cuadro II-2 de Baptista (2010). La serie del excedente para el cálculo de la TG en la gráfica 10 se ha enlazado siguiendo la fórmula expuesta en el apartado anterior.

Gráfica 10. Evolución comparada en porcentaje de las tasas de ganancia con ANC brutas de fiscalidad (TG), incorporando el ingreso no rentístico del sector petrolero (TG, pet no rent) y la calculada por Baptista (2010) (TG, Bapt)
Series en índices base 100 para TG y TG (pet no rent) (izda) y TG (Bapt) (dcha)



Fuentes estadísticas

La fuente estadística para las diversas expresiones del beneficio ha sido el Banco Central de Venezuela: i) para el período 1957-97 BCV (2000), *Producción y componentes del Producto Interno Bruto*: tomo I-A: Cuentas Nacionales. Capítulo II “Producción y producto interno bruto”, desde II-1(57) hasta II-3(97); ii) en 1997-2006 BCV (SCN), *Agregados Macroeconómicos*, Sistema de Cuentas Nacionales. Series 1997-2002, 2003, 2004, 2005 y 2006 (base 1997). Cap. IV “Cuentas económicas integradas”, Cuenta de generación del ingreso por rama de actividad económica.

Las estimaciones del acervo de capital se han tomado de lo que consideramos la mejor (y más actualizada) serie, la realizada por Baptista (2010, cap. IV). Los ABC: cuadros 11, 13, 15 y 17; y los ANC: cuadros 23, 25 y 27.

TÍTULOS DE DEUDA PÚBLICA EXTERNA Y SU IMPACTO EN EL TIPO DE CAMBIO PARALELO NO OFICIAL: CASO VENEZOLANO, PERIODO (2006-2009)

Antonina Módica Milo¹

Marcos José Berroterán D.²

José Félix Aponte³

UNIVERSIDAD DE ORIENTE

RESUMEN:

La economía venezolana se ve afectada significativamente por las distorsiones que se producen entre el tipo de cambio oficial y el tipo de cambio del mercado paralelo. En este trabajo de investigación, se emplea la técnica *Event Study* para evaluar las variaciones anormales en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial en torno a la fecha en que se produce el anuncio de los resultados de adjudicación de siete títulos de deuda externa, como mecanismo permuta, emitidos durante el periodo (2006-2009). Los resultados demuestran, de acuerdo al test de Corrado (1989), que existe suficiente evidencia para considerar la presencia de diferencias significativas, con un nivel de confianza del 95%. Se concluye que en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial se aprecia la moneda local respecto al dólar, sólo cuando a los inversionistas les resultan atractivos estos instrumentos como mecanismo permuta.

Palabras claves: Control de cambio, instrumentos permuta, apreciación y depreciación del tipo de cambio, tipo de cambio real, técnica Event Study.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, en el contexto de la globalización, una de las doctrinas que cobra mayor importancia para comprender las relaciones comerciales entre los países, es el estudio de las finanzas internacionales. Gracias a los grandes avances tecnológicos iniciados en la década de los ochenta, la institucionalización y liberación de los mercados financieros, así como el libre mercado de divisas y los movimientos de capitales han cobrado cada día mayor relevancia.

Las restricciones en el tipo de cambio impuestas en una economía limitan el libre comercio y flujo de capitales entre los países, generando problemas no solo internos, sino que también afectan a otros países cuyas economías están relacionadas. Sin embargo, los sistemas de controles de cambio rígidos han sido utilizados por algunos países en el mundo para contrarrestar los desajustes es-

¹ antoninamodica@hotmail.com / ²marcosjber@hotmail.com / ³josefelixaponte@gmail.com

tructurales en sus economías, derivados de problemas graves en su balanza de pagos y caída vertiginosa en sus reservas internacionales. Para Maza (1992) y Toro (1996), un control de cambio representa una intervención oficial del mercado de divisas, de tal manera que los mecanismos normales de oferta y demanda quedan total o parcialmente fuera de operación y en su lugar se aplica una reglamentación administrativa sobre compra y venta de divisa, que implica generalmente un conjunto de restricciones.

Desde el 5 de febrero de 2003, Venezuela se encuentra bajo un sistema de control de cambio, que limita las relaciones internacionales por las restricciones en la adquisición de divisas, producto de la disminución significativa en las reservas internacionales (RI), en el producto interno bruto (PIB) y en un desequilibrio en la balanza comercial (BC); esta medida fue implementada por: las limitaciones en el crecimiento de la renta petrolera, la fuerte presión de la demanda de divisas derivadas del aumento en las importaciones, el aumento en la salida de capitales y remesas a familiares. Según el Banco Central de Venezuela (BCV), las RI pasaron de 20.471 millones de dólares en diciembre del año 2000 a 18.523 millones de dólares en diciembre del año 2001 hasta alcanzar el peligroso límite de 13.898 millones de dólares en enero del año 2003, lo que representa una caída importante del 32,11%. Las importaciones y exportaciones pasaron de 16.865 y 33.529 millones de dólares en el año 2000 a 10.483 y 27.230 millones de dólares en el año 2003 respectivamente; lo que significó una caída de las importaciones en un 37,84% y una disminución de las exportaciones de 18,79%. Por otra parte, según el Banco Mundial (BM) el PIB pasó de 117.147 millones de dólares en el año 2000 a 83.529 millones de dólares en el año 2003, representando una caída del 28,70%. Ante estas condiciones, la medida implementada por el Gobierno contempló establecer un tipo de cambio fijo de 1.600 Bs/US\$, bajo la figura administrativa de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI).

Es importante recordar que los hechos acaecidos en este momento histórico pueden verse reflejados en el pasado con las experiencias previas de tres sistemas de control de cambio vividas en la historia venezolana; tal es el caso, del primer control de cambio implementado en el segundo mandato del Presidente Rómulo Betancourt, el 8 de noviembre de 1960; en esta oportunidad el régimen tuvo una vigencia de poco más de 3 años. Casi dos décadas más tarde, el viernes 18 de febrero de 1983, conocido como "viernes negro", se implementó el segundo control de cambio bajo la presidencia de Luis Herrera Campins, administrado por el organismo creado para tal fin, bautizado como Régimen Cambiario de Divisas (RECADI); en esta oportunidad, el régimen tuvo una vigencia de 6 años. Posteriormente, el 27 de junio de 1994, el Presidente Rafael Caldera aplica el tercer control de cambio, bajo la administración de la oficina Técnica de Administración Cambiaria (OTAC), cuya vigencia fue de poco menos de dos

años. Cabe resaltar que todas estas experiencias sobre regímenes de control cambiario han sido justificadas bajo las mismas causas, principalmente, por una caída vertiginosa en las reservas internacionales y como mecanismos para estabilizar la balanza de pagos y evitar la fuga de capitales. Sin embargo, en todas ellas se desprende como aprendizaje que las consecuencias de mantener un control de cambio en el tiempo, superan la justificación de su razón de ser, generándose nuevos problemas estructurales en la economía; generándose mayor inflación, producto del aumento de los precios de los bienes y servicios.

Una de las desventajas de un sistema de control de cambio, donde la paridad permanece anclada por un periodo considerable, es la consecuente sobrevaluación de la moneda local. Esto incentiva las importaciones, y repercute en una pérdida importante de competitividad de los productos venezolanos en los mercados internacionales, implicando ello una disminución en el nivel de las exportaciones. En virtud de la dependencia petrolera de Venezuela, la sobrevaluación en el tipo de cambio sólo se podrá sostener en la medida en que la renta petrolera genere ingresos excedentes para la economía; sin embargo, ante una baja en los precios del petróleo será inevitable una devaluación de la moneda local para lograr sostener el gasto público.

En este sentido, según datos del BCV, las importaciones pasaron de 10.483 millones de dólares a finales del año 2003 a 38.613 millones de dólares a finales del año 2010 lo que representa un incremento del 268,34%. Por su parte, las exportaciones pasaron de 27.230 millones de dólares a finales del año 2003 a 65.786 millones de dólares a finales del 2010; de las cuales el 68,80% (2003) y 94,73% (2010) se corresponden con las exportaciones derivadas a la renta petrolera. Mientras que las exportaciones no petroleras han disminuido en un 59,19% pasando de 8.495,76 millones de dólares a finales del año 2003 a 3.466,92 millones de dólares a finales del 2010. Esto evidencia que, si bien los controles de cambio surgen para corregir problemas estructurales de la economía, su permanencia en el tiempo, suscita nuevos problemas, en especial en la balanza comercial, puesto que los productos importados se abaratan con respecto a los nacionales y las exportaciones no son competitivas a nivel internacional; lo que desincentiva el aparato productivo interno, generando desempleo e inflación como producto de la sobrevaluación de la moneda local y de la distorsión entre el tipo de cambio oficial y el real.

Es importante destacar que el incremento en las exportaciones petroleras en el periodo comprendido desde finales del año 2003 hasta finales de 2010 es debido, en gran medida, al diferencial en el precio del petróleo. Según Weekly Saudi Arabia Medium Spot Price FOB (Dollars per Barrel), el precio del barril a finales de 2003 fue de 26,10 dólares, mientras que el precio a finales del año

2010 fue de 89,67 dólares, lo que representa un incremento en el precio del barril de petróleo de un 243,56%. **Este diferencial en el precio del barril de petróleo explica buena parte del incremento en las exportaciones petroleras durante el periodo (2003-2010).**

En todas las experiencias vividas en el mundo sobre los regímenes de controles de cambio (China, Cuba, Fiji, Libia, Malasia, Myanmar, Namibia, Nigeria, Corea del Norte, Túnez, Zimbabue, Pakistán, Venezuela y recientemente Argentina), inevitablemente ha surgido un mercado paralelo al oficial, conocido como mercado negro, en el que los agentes que no logran satisfacer sus necesidades de divisas ante el mecanismo oficial, acuden a otras opciones para intentar resolver sus problemas financieros; por lo que otros agentes con excedente de divisas aprovechan esta oportunidad y obtienen un beneficio de ello. En Venezuela, las restricciones en la oferta de divisas, ya sea por lineamientos para controlar las reservas internacionales o bien sea por el efecto burocracia en la gestión de CADIVI; no se logra satisfacer las necesidades del mercado de divisas. Ante la presión desenfadada en la demanda de divisas, surge un mercado paralelo no oficial, en el cual las personas compran y venden divisas sin que intermedie ninguna institución financiera o casa de cambio y sin ningún tipo de regulación y transparencia. En este mercado puede que dos personas compren divisas el mismo día con un diferencial significativamente alto; todo dependerá de las necesidades y de la información disponible en el mercado.

Como consecuencia de las restricciones impuestas para el otorgamiento de divisas, los demandantes de medios de pagos externos utilizaban las acciones de la Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela (CANTV) como mecanismo permuta. Estas acciones eran adquiridas en la Bolsa de Valores de Caracas y transformadas en instrumentos ADR (American Depositary Receipt) que eran negociados (vendidos) en la Bolsa de Valores de Nueva York, donde estaban debidamente inscritos. De las negociaciones realizadas con los ADR CANTV, resultó un tipo de cambio implícito que se constituyó en el precio de referencia de aquellas operaciones que no pasaban por las autorizaciones de CADIVI (tipo de cambio paralelo no oficial); por supuesto, el tipo de cambio implícito resultante era superior al tipo de cambio oficial. La mayor limitación de esta operación es que sólo podía ser implementada por aquellos agentes con asesoría especializada y que disponían de cuentas en instituciones financieras en el exterior. No obstante, el "dólar cantv" tuvo su fin, durante el primer semestre del año 2007, cuando la empresa CANTV fue nacionalizada. El Gobierno a través de un proceso de oferta pública de acciones (OPA) saca del mercado los ADR que se cotizaban en el mercado bursátil internacional, a la par que, se hace con el total de las acciones que se cotizaban en el mercado bursátil nacional (Bolsa de Valores de Caracas). La volatilidad en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial durante el año 2007, estuvo influenciada por la nacionalización

de CANTV y su respectiva implicación en la disminución de la oferta en el mercado de divisas. Según fuentes *on line*, en el año 2007, el tipo de cambio no oficial pasó de 3,40 BsF/US\$ a inicios de enero a 5,50 BsF/US\$ a finales de diciembre, lo que significó una devaluación del 61,77%.

Luego de la nacionalización de la CANTV, el proceso de adquisición de divisas por este medio quedó eliminado, razón por la cual los inversionistas carentes de moneda extranjera, utilizan la figura de GDR (Global Depositary Receipt) de la Electricidad de Caracas, como mecanismo alternativo para la adquisición de divisas; estos GDR, constituyen un certificado bancario emitido en más de un país por acciones de una compañía extranjera, los GDR Electricidad de Caracas, al igual que los ADR CANTV, estaban constituidos por un número de acciones. Con la nacionalización de la Electricidad de Caracas en el 2008 estos GDR salen de circulación, eliminando así la posibilidad de adquirir divisas como mecanismo permuta por esta vía. Al no existir estos mecanismos alternos para la adquisición de divisas, los inversionistas se ven en la necesidad de acudir al mercado paralelo no oficial con el propósito de cubrir sus necesidades de liquidez en moneda extranjera.

Según las estadísticas contenidas en fuentes *on line*, el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial se devaluó en un 229,67%, pasando de 2.730 Bs/US\$ (2,73 BsF/US\$) a inicios de enero de 2006 a 9,00 BsF/US\$ a finales de 2010. Mientras que el tipo de cambio oficial pasó de 2.150 Bs por dólar (2,15 BsF/US\$) a 4,30 BsF por dólar a finales de 2010, representando esto una devaluación del 100%. El problema radica en que el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial dista significativamente del tipo de cambio oficial. Esto afecta la economía interna, ya que la mayor parte de los bienes y servicios que se comercializan, están valorados al tipo de cambio paralelo no oficial, lo que repercute negativamente en la inflación. Según datos del BCV, desde marzo del año 2003 hasta febrero del año 2011, la inflación acumulada es de 165,70%.

El Gobierno ha permitido mecanismos permutas alternativos para satisfacer la demanda de divisas no satisfechas por CADIVI e influir positivamente en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial y aliviar de este modo los problemas coyunturales de la economía interna. Entre estos mecanismos se encuentra la colocación de deuda pública externa en el mercado nacional, implementados como instrumentos permuta.

Desde el año 2003, el Gobierno, a través del BCV y de Petróleos de Venezuela (PDVSA), ha utilizado la emisión de títulos de deuda pública externa (denominados en dólares), colocados en el mercado nacional, pagaderos en moneda local (BsF), como una excelente oportunidad en términos del servicio de

la deuda. Esto fue visto por los agentes del mercado nacional como una oportunidad para la adquisición de divisas dentro del marco de la legalidad, haciendo gala del arte de la reingeniería financiera y convirtiendo estos instrumentos en mecanismos permuta. Los agentes que adquieren estos instrumentos pueden venderlos en el mercado secundario internacional con la finalidad de obtener divisas. Dependiendo de cuál sea la cotización de los bonos en el mercado internacional, esta operación implica asumir costos adicionales de intermediación, lo que significa que al finalizar la operación financiera, el costo total por cada dólar obtenido refleja un valor implícito, que es superior al tipo de cambio oficial e inferior al tipo de cambio del mercado paralelo no oficial.

En junio del año 2010 surge el Sistema Integrado de Transacciones en Moneda Extranjera (SITME) como mecanismo para aligerar la presión sobre el mercado paralelo no oficial y subsanar parte de la demanda no satisfecha por CADIVI. De esta manera, se amplía una nueva oferta restringida de divisas formalizando un mercado paralelo oficial. El BCV, en el marco de la estrategia cambiaria diseñada, asume la facultad de participar regularmente en el mercado de títulos en moneda extranjera, incluyendo a todos los bancos universales, bancos comerciales, entidades de ahorro y préstamo y casas de bolsa, inscritas en el registro general del BCV, para participar en estas operaciones con títulos que son ofrecidos a inversionistas que pueden ser personas naturales y jurídicas residentes en Venezuela, a fin de proporcionar liquidez al mercado de divisas. El precio de los títulos de deuda externa negociados en el SITME está contenido en una banda fijada por el Gobierno; de tal suerte que la operación definitiva, indistintamente del instrumento, queda establecido en torno a un tipo de cambio promedio ponderado de 5,30 BsF/US\$.

Al igual que los títulos de deuda externa, los ADR CANTV, los GDR de la Electricidad de Caracas y el SITME, el mayor inconveniente de este mecanismo permuta es el hecho de que está limitada a aquellos agentes privados y personas naturales que posean una cuenta en una institución financiera en el exterior. Por supuesto, esta opción es preferida por aquellos inversionistas que están interesados en adquirir divisas. El contexto de legalidad y el costo de la transacción, hace que la opción de los mecanismos permutas sean preferidos en lugar de acudir al mercado paralelo no oficial. Por lo que, es de esperar que cuando hay expectativas de nuevas emisiones de títulos de deuda externa, los interesados en obtener divisas optan por utilizar esta vía. En este caso, se presume que el mercado paralelo no oficial tiende a verse afectado positivamente al disminuir la demanda. Esto supone que la intención del Gobierno puede ser efectiva al tratar de controlar el tipo de cambio no oficial.

Ante estas reflexiones se plantea la siguiente interrogante: ¿Cuál es el impacto que se produce en el tipo de cambio paralelo no oficial venezolano con la emisión de los instrumentos de deuda pública externa como mecanismos permuta?

La presente investigación se enmarcó dentro del paradigma cuantitativo, por lo que desde la perspectiva epistemológica está ubicada dentro del *enfoque empírico* inductivo propuesto por David Bacon y John Locke. Desde esta perspectiva, el conocimiento se construye a través de la repetición de eventos que permiten incrementar la confiabilidad del estudio, enmarcado por un estilo de pensamiento sensorial, por una orientación concreta y objetiva de las cosas, por un lenguaje numérico-aritmético, por una vía inductiva y con referencia a la validación de la realidad objetiva. Considerando el contexto económico social de esta investigación, se puede señalar que también se enmarcó en el enfoque positivista lógico representado por August Comte y John Stuart Mill, resaltando la condición de no caer en el realismo ingenuo que plantean los neopositivistas representado por Bertrand Russell. Adicionamos también la importancia de resaltar el criterio de falseabilidad propuesto por Karl Popper a fin de establecer la hipótesis de investigación.

El diseño de esta investigación es de tipo documental y el nivel es exploratorio porque, aun cuando existen estudios empíricos relacionados con la aplicación de la técnica *Event Study*, son inexistentes los estudios que han hecho uso de dicha técnica para evaluar el comportamiento de la variable tipo de cambio paralelo no oficial en Venezuela tras la emisión de títulos de deuda pública externa como mecanismo permuta. Asimismo, el estudio es de tipo descriptivo porque se recolectaron datos sobre aspectos, dimensiones o componentes que permitirán explicar el fenómeno a investigar.

Esta investigación resulta atractiva, al abordar un tópico de interés nacional, puesto que afecta significativamente a todos los agentes que participan en la economía. La coloca en un plano innovador y actualizado frente a los nuevos retos que enfrenta la economía venezolana. En este sentido, se pretende ofrecer un estudio dirigido a demostrar que las variaciones experimentadas en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial son significativas ante la emisión de títulos de deuda externa como mecanismo permuta. Esto con el propósito de que los organismos del Gobierno nacional evalúen las repercusiones y la efectividad de las políticas cambiarias implementadas y tomen medidas acertadas que contribuyan al desarrollo sostenible de los indicadores macroeconómicos. Además, esta investigación aportará mayor comprensión al tema objeto de estudio y pretende dejar sentada las bases para ulteriores estudios relacionados con el tema.

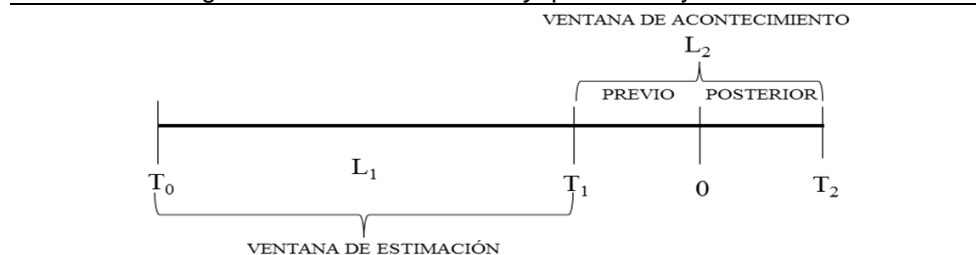
En vista de que el tema relacionado con el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial se encuentra enmarcado en el contexto de ilegalidad señalado en la ley contra ilícitos cambiarios, resulta difícil la obtención de datos por parte de los organismos oficiales del Estado. Ello constituyó una limitación en esta investigación; sin embargo, la información ha sido obtenida de fuentes *on line* que estaban disponibles antes de que el Gobierno tomara como medida bloquear las fuentes de información *on line*.

La presente investigación consta de cinco partes; en la primera se presenta una visión detallada sobre el tema, resaltando la relevancia y especificación del problema, el objeto de estudio, el marco metodológico, la justificación para su realización y las limitaciones del proceso de investigación. En la segunda, se hace referencia al marco teórico de acuerdo con la revisión de la literatura, abordando los términos y expresiones pertinentes al estudio, así como señalando los diferentes temas y eventos objetos de estudio. En la tercera parte, se describe la base de datos y metodología empleada; en la cuarta, se presentan los resultados de la aplicación de los procedimientos; y en la última parte, se exponen las conclusiones y la reseña bibliográficas.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

La contribución de Fama y otros (1969), fue el punto de partida para una amplia difusión de la metodología de *Event Study* aplicado en el campo de las finanzas, la contabilidad y la economía. Esta técnica se utiliza para identificar las variaciones en el precio de un activo (precio observado con respecto al precio estimado) durante la ventana de acontecimiento, para determinar si las variaciones son anormalmente positivas o negativas. El fundamento de esta metodología radica en la teoría de eficiencia del mercado propuesta por Fama (1970), la cual establece que en el mercado, se ajusta el valor del activo inmediatamente después que surge una información relevante. La aplicación de la técnica *Event Study*, aporta una valiosa herramienta para evaluar si el impacto de una noticia relevante produjo variaciones anormales y determinar si el efecto fue favorable o desfavorable. La ventana de acontecimiento se define como el período de tiempo que transcurre en torno a la noticia relevante. La ventana de estimación se refiere al período que servirá para estimar el modelo econométrico que permitirá proyectar el precio del activo, a fin de determinar la variación con respecto al precio observado (figura 1).

Una revisión teórica de la técnica *Event Study*, se plantea en los trabajos de Cowan (1992), Cowan y Sergeant (1996), Seiler (2000), Geral (2001), García, Sánchez y Vidal (2002), Martín (2003), Khotari y Warner (2006) y García (2009).

Figura 1: Técnica *Event Study*. predicción y estimación

Fuente: Elaboración propia.

La técnica *Event Study* ha sido utilizada para medir el rendimiento de las acciones y bonos tras ciertos eventos que han ocurrido en el ámbito empresarial, y de esta manera determinar como un determinado suceso puede afectar la rentabilidad de las acciones y bonos tras el evento estudiado (Fama *et al.* (1969); Brown y Warner (1980 y 1985); Campbell y Wasley (1996 y 1999); Niño y Soto(1997); Rubio (1997); Maquiera y Osorio (2000); Nájera y Escudero (2000); Zablotsky (2001); Poblete y Raddatz (2001); Castillo (2003); Melle (2005); Rivas (2006); Barbosa, Corrar, Sarto, Sampaio y Siqueira (2006); Luna (2006) y Fuenzalida, Mongrut y Nash (2008). Los eventos estudiados en el caso del valor de mercado de las acciones, en su mayoría han sido anuncio de OPAS (Lozano, De Miguel y Pindado, 1996; Garay, Gosende y Mota, 2000; García e Ibáñez, 2001; Garay, González y Gosende, 2002; Berggrun, 2006 y García, 2007), Split sobre acciones (Fama *et al.*, 1969; Campbell y Wasley, 1996; Fuenzalida, *et al.* 2008); anuncio de pagos de dividendos (Maquiera y Osorio, 2000; García, Herrero e Ibáñez, 2005); anuncio de nuevas inversiones (Najera y Escudero, 2000); cambio de calificación crediticia (Rivas, 2006); factores determinantes en los resultados financieros derivados de las actividades de patrocinio y Mecenazgo (Calderón, Nicolau y Mas, 2003).

Por otra parte, la técnica *Event Study* ha sido utilizada para evaluar el comportamiento del tipo de cambio en algunos países, así por ejemplo se pueden citar los trabajos realizados por: Kwok y Brooks (1990), Johnson (1998), Barry (2000), Sibley (2001), Goldberg y Veitch (2003), Hans (2003), Tapia y Tokman (2003), Neely (2005), Saens y Sandoval (2005), Soongswang (2006 y 2007) y Chesney, Reshetar y Karaman (2010); los cuales tratan de explicar cómo se ha visto afectado el comportamiento del tipo de cambio tras ciertos eventos, tales como: las intervenciones en el mercado de divisas, cambios en las políticas cambiarias y económicas, cambio de gobierno, entre otros.

García e Ibáñez (2001); Calderón *et al.* (2003); Figueroa, Garay y Sorrento, (2006); De Andrés, Cabal y Fernández (2007); Verona y Déniz (2008); Samanie-

go, Reyes y Bacts (2008) y Liargovas y Repousis (2010); han utilizado la técnica *Event Study*, para evaluar el rendimiento de las empresas, tras ciertos acontecimientos que pueden ocurrir en distintos ámbitos como: capital intelectual de las organizaciones, patrocinio y mecenazgo, atentados terroristas, o la divulgación de noticias de índole político, de sucesos, económicas, entre otras. Autores como Hall (1998) y Campbell y Wasley (1999) encuentran que los planes de opciones sobre acciones producen un impacto positivo en los resultados de la rentabilidad de las acciones.

La mayor desventaja de la técnica *Event Study* es la volatilidad estocástica en torno al período de acontecimiento, haciendo que, de acuerdo con el periodo de estimación y el test utilizado para medir la significatividad, puedan dar lugar a una especificación errónea para el proceso de la volatilidad. En un periodo a largo plazo, esta característica amerita controlar el impacto de acontecimientos adicionales, ocurridos durante el periodo de estimación y no considerados en el modelo de estimación; lo que pueden distorsionar la estimación en la ventana de acontecimiento.

BASE DE DATOS Y METODOLOGÍA

En esta investigación se pretende evaluar en general, si el proceso de emisión de títulos de deuda pública externa como mecanismo permuta está asociado con la fluctuación en el tipo de cambio paralelo no oficial del mercado de divisas venezolano en el periodo (2006-2009). La hipótesis planteada sostiene que en cada emisión se produce un impacto positivo en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial, cuando la tendencia en el comportamiento del tipo de cambio anormal acumulado ($\Delta TCAA$), en el periodo posterior, se aprecia con respecto al periodo previo al evento relevante. Por apreciación se entiende que se necesiten menos bolívares para adquirir un dólar. Por otra parte, se produce un impacto negativo cuando la tendencia en el comportamiento del tipo de cambio anormal acumulado ($\Delta TCAA$) en el periodo posterior, se deprecia con respecto al periodo previo al evento relevante. Por depreciación se entiende que se tengan que pagar más bolívares por cada dólar.

El periodo estudiado comprende desde el año 2006 hasta el 2009, en el que se incluyen 7 emisiones de Títulos de Deuda Pública Externa emitidos por la República Bolivariana de Venezuela y por Petróleos de Venezuela (PDVSA): Bonos del Sur, PDVSA (2017, 2027 y 2037), El Venezolano I, Soberano (2023 y 2028), Petrobonos 2011, Soberano (2019 y 2024) y Petrobonos (2014, 2015 y 2016). El tipo de cambio del mercado paralelo expresado en logaritmo (LTC) ha sido obtenido en fuente electrónica disponible en [<http://venezuela-fx.blogspot.com>], tomando como referencia el promedio entre el precio de

compra y el de venta. Asimismo, los datos de las cotizaciones han sido expresados en BsF. La variable logaritmo del tipo de cambio real (LTCR) es calculada de la relación entre la liquidez monetaria (LM) y las reservas internacionales (RI). Estas variables y el tipo de cambio del dólar con respecto al euro (USD_EUR) han sido obtenidas del portal web del BCV.

En la comprobación de la hipótesis se analizan las fluctuaciones en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial, utilizando la técnica *Event Study*. El supuesto de partida de la metodología de investigación utilizada en este trabajo es la eficiencia intermedia del mercado. Es decir, que la transmisión de nueva información será automáticamente descontada a través del precio de los títulos afectados, alterándose, en este caso, la cotización del tipo de cambio del mercado paralelo no oficial. Ante la posibilidad de que al mercado lleguen noticias relativas a este evento con anterioridad a esta fecha, así como retardos en el ajuste del tipo de cambio, es necesario identificar las variaciones anteriores y posteriores a la fecha en la que se produce el evento específico.

En la implementación de esta técnica se requiere aplicar estadística inferencial para estimar el tipo de cambio paralelo no oficial en el periodo de acontecimiento y posteriormente compararlo con el tipo de cambio paralelo no oficial observado. De la comparación entre ambos resultados, el observado y el estimado, se determinará la existencia o no de variación anormal con la que se evidenciará si se produce una variación derivada de la emisión de los títulos de deuda.

Para estimar cada uno de los modelos econométricos que permita predecir el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial (ΔTCE), en la ventana de acontecimiento se determinó la ventana de estimación tomando como referencia 100 observaciones previas a la ventana de acontecimiento para cada uno de los títulos. En la tabla 1 se detalla la fecha inicial y final del periodo de estimación y de acontecimiento para cada uno de los títulos objeto de esta investigación, así como la fecha de la noticia relevante, considerada como el día en el que se anuncian los resultados de la adjudicación de los bonos.

Tabla 1. Periodo de la ventana de estimación y de acontecimiento de los títulos de deuda pública externa emitidos en el periodo 2006-2009

Títulos	Ventana de estimación		Ventana de acontecimiento		
	Inicio Periodo	Fin Periodo	Inicio Periodo	Anuncio Resultados	Fin Periodo
Bonos de Sur	11/05/2006	19/10/06	20/10/06	13/11/06	06/12/06
PDVSA (2017, 2027 y 2037)	04/10/2006	08/03/07	09/03/07	03/04/07	27/04/07
Bonos El Venezolano I	18/05/2007	17/10/07	18/10/07	12/11/07	03/12/07
Bonos Soberano (2023 y 2028)	31/10/2007	04/04/08	07/04/08	28/04/08	22/05/08
Petrobonos 2011	12/01/2009	16/06/09	17/06/09	10/07/09	05/08/09
Bonos Soberano (2019 y 2024)	13/04/2009	14/09/09	15/09/09	6/10/09	28/10/09
Petrobonos (2014, 2015 y 2016)	13/04/2009	14/09/09	02/10/09	26/10/09	17/11/09

Fuente: Elaboración propia.

Se analizan los intervalos comprendidos en quince cotizaciones previas y quince cotizaciones posteriores al evento, diferenciando así dos intervalos, periodo previo comprendido entre (-15;-1) y periodo posterior comprendido entre (0;15). Se definió el día preciso del evento como día cero. Cabe aclarar que los días de cotizaciones no se corresponden con días calendarios, por lo que el período de estudio excede los 31 días calendario.

El procedimiento comienza con el cálculo de las variaciones del tipo de cambio anormales (ΔTCA) y acumuladas ($\Delta TCAA$) por intervalos de tiempo denominados previo y posterior. La variación anormal acumulada en cada intervalo es el resultado de restarle la variación observada del tipo de cambio (ΔTCO), la variación esperada en el tipo de cambio del mercado paralelo obtenida por el modelo estimado (ΔTCE), obteniéndose cada intervalo por sumatorias acumuladas ($\Delta TCOA$ y $\Delta TCEA$). Se estudian las variaciones acumuladas en el periodo previo al evento y en el periodo posterior, a fin de comprobar si existen diferencias estadísticamente significativas.

La variación del tipo de cambio observado (ΔTCO) y el estimado (ΔTCE) se calculan en cada uno de los días de la ventana de acontecimiento mediante la siguiente ecuación:

$$\Delta TCO_i = \frac{(TCO_i - TCO_{i-1})}{TCO_{i-1}} \quad \text{y} \quad \Delta TCE_i = \frac{(TCE_i - TCE_{i-1})}{TCE_{i-1}} \quad [1]$$

donde $t_{i=-15}^{-1}$ periodo previo y $t_{i=1}^{15}$ periodo posterior

El tipo de cambio esperado (TCE) en cada uno de los días estudiados en torno a la fecha de la noticia de los resultados de la adjudicación de los títulos de deuda pública externa como instrumento permuta es estimado construyendo un modelo de regresión lineal dinámico de retardos distribuidos. Este procedimiento se explica posteriormente.

La variación del tipo de cambio observado acumulado ($\Delta TCOA$) y el estimado acumulado ($\Delta TCEA$) se obtiene de la sumatoria acumulada en el periodo de la ventana de acontecimiento; es decir:

$$\Delta TCOA_i = \sum_{i=-15}^{15} \Delta TCO \quad \text{y} \quad \Delta TCEA_i = \sum_{i=-15}^{15} \Delta TCE \quad [2]$$

Se calcula la variación del tipo de cambio anormal (ΔTCA) para cada uno de los días del periodo de la ventana de acontecimiento; es decir:

$$\Delta TCA_i = \Delta TCOA_i - \Delta TCEA_i \quad [3]$$

Finalmente se calcula la variación del tipo de cambio anormal acumulado como la sumatoria acumulada de la variación del tipo de cambio anormal en el periodo de la ventana de acontecimiento; es decir:

$$\Delta TCAA_i = \sum_{i=-15}^{15} \Delta TCA \quad [4]$$

Si la variación del tipo de cambio anormal acumulada ($\Delta TCAA$) es negativa, se entiende que el mercado asumió como positiva la noticia relevante; si es positiva, se entiende que el mercado percibió como desfavorable la noticia, y si la variación es cero, el mercado no incorporó en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial los efectos de la noticia relevante; es decir:

$$\Delta TCAA_i = 0 \rightarrow \text{Efecto Nulo}$$

$$\Delta TCAA_i < 0 \rightarrow \text{Efecto Positivo}$$

$$\Delta TCAA_i > 0 \rightarrow \text{Efecto Negativo}$$

Se considera la sumatoria de las variaciones anormales acumuladas del tipo de cambio en el periodo previo al evento $CAR(-15;-1)$ y en el periodo posterior $CAR(0;15)$.

En términos estadísticos, para evaluar si en el periodo observado en cada evento se produce un impacto positivo o negativo, se aplica un análisis no paramétrico utilizando una prueba de signos con el estadístico J, que tiene una distribución estándar. Por otra parte, se aplicará un análisis paramétrico para evaluar

la significatividad de las diferencias anormales en términos estadísticos utilizando el estadístico t de *student*. Para evaluar los resultados en forma general se aplica un estudio de corte transversal utilizando el test no paramétrico de Corrado (1989). Autores como Campbell y Wasley (1996), Cowan y Sergeant (1996) y Martín (2003), comentan su buena especificación y recomiendan su uso.

El análisis paramétrico es empleado para evaluar la significatividad de las diferencias en términos estadísticos. Se utilizó la metodología aplicada por Garay *et al.* (2002), donde se plantean las siguientes hipótesis:

$$H_0: CAR_{(-15;-1)} - CAR_{(0;15)} = 0 \rightarrow \text{“No existen diferencias significativas”}$$

$$H_a: CAR_{(-15;-1)} - CAR_{(0;15)} \neq 0 \rightarrow \text{“Si existen diferencias significativas”}$$

El estadístico t de *student*, para muestras dependientes, es calculado mediante la siguiente ecuación:

$$t = \left[\frac{CAR_{(-15;-1)} - CAR_{(1;15)}/N}{\sigma_{\Delta TCAA}} \right] \quad [5]$$

El valor crítico de t de *student* \hat{t} es obtenido de la tabla de distribución t de *student* al 5% y con k-1 grados de libertad, donde k es igual al número de días del sub periodo de la ventana de acontecimiento.

El criterio de decisión para contrastar la hipótesis nula:

$$\text{Si } |t| \geq \hat{t} \quad \text{ó} \quad p \leq 0.05 \rightarrow \text{se rechaza la } H_0$$

$$\text{Si } |t| < \hat{t} \quad \text{ó} \quad p > 0.05 \rightarrow \text{no se rechaza la } H_0$$

Según Corrado y Zivney (1992), en aquellos casos en los que el evento no provoca variaciones anormales significativas ni incrementos en su varianza con respecto a la de los residuos del periodo de estimación, debido a la efectividad del método de estimación utilizado, los test paramétricos presentan problemas de especificación. Sin embargo, en estos casos, los test no paramétricos son recomendables para determinar la significatividad de las variaciones ocurridas y especificar el impacto.

En este sentido, utilizando el análisis no paramétrico se evalúa en términos estadísticos el impacto positivo o negativo del evento en la ventana de acontecimiento, se plantea la siguiente hipótesis:

$H_0: \Delta TCAA^+ = \Delta TCAA^- \rightarrow$ “No existen diferencias significativas”

$H_{a_1}: \Delta TCAA^+ > \Delta TCAA^- \rightarrow$ “Impacto Negativo”

$H_{a_2}: \Delta TCAA^+ < \Delta TCAA^- \rightarrow$ “Impacto Positivo”

Para evaluar la significatividad de las diferencias en términos estadísticos para cada emisión de títulos de deuda externa, de acuerdo al análisis no paramétrico, se utiliza el test de los signos, calculando el estadístico J, que tiene una distribución aproximada a una $N(0;1)$.

$$j = \left[\frac{N^+}{N} - 0.5 \right] * \frac{N^{0.5}}{0.5} \sim N(0;1) \quad [6]$$

donde N^+ es el número de rentabilidades anormales negativas y N es el número de días en torno a la ventana de acontecimiento.

El criterio de decisión para contrastar la hipótesis nula: Con $\alpha = 0,05$;

Si $|J| < 1,96 \rightarrow$ se acepta la H_0

Si $|J| \geq 1,96 \rightarrow$ se rechaza la H_0 y se considera la H_{a_1} , cuando $J > 0$

Si $|J| \geq 1,96 \rightarrow$ se rechaza la H_0 y se considera la H_{a_2} , cuando $J < 0$

Siguiendo la metodología de Fama *et al.* (1969), basado en un estudio de corte transversal, se presenta los resultados promedios del impacto de la emisión de títulos de deuda pública externa como mecanismo permuta en los siete títulos objetos de estudio en el periodo (2006-2009). Para determinar el promedio del TCO y TCE, se aplica la siguiente ecuación:

$$\Delta TC_{PROMEDIO} = \sum_{j=1}^N \Delta TC \quad \text{y} \quad \Delta TE_{PROMEDIO} = \sum_{j=1}^N \Delta TE \quad [7]$$

Basado en el análisis de corte transversal, se verificó la significatividad del promedio de los títulos de la muestra, para cada día de la ventana de acontecimiento, utilizando el test de los rangos de Corrado (1989), a través del estadístico J, que asume el comportamiento de una distribución normal, calculado según la siguiente expresión:

$$j = \left[\frac{\frac{1}{\sqrt{M}} \sum_{i=1}^M [K_{it} - \bar{K}_i]}{\sqrt{\frac{1}{L_1 + L_2} \sum_{t=T_0+1}^{T_2} \left(\frac{1}{\sqrt{M}} \sum_{i=1}^M [K_{it} - \bar{K}_i] \right)^2}} \right] \sim N(0;1) \quad [8]$$

donde: T_0 es el inicio del periodo de estimación, T_1 es el inicio del periodo de acontecimiento y L_1 es el periodo de estimación previo, L_2 es el periodo de acontecimiento, M es número de títulos que contiene la muestra, K_{it} es el rango de cada título para cada día y \bar{K}_i es la media de rango para cada título.

En el proceso de modelaje de la serie de tiempo del tipo de cambio, se decide adoptar la técnica de regresión lineal con retardos distribuidos y autoregresivos; para la estimación de los parámetros de dicho modelo, es utilizado el método de mínimos cuadrados ordinarios. Un modelo tiene retardos distribuidos si las variables exógenas son consideradas en el modelo en momentos contemporáneos y en momentos anteriores en el tiempo, a su vez se dice que es autoregresivo si la variable endógena se considera en el modelo para momentos anteriores en el tiempo, es decir con retardos.

A manera de ejemplo, el siguiente modelo es de retardos distribuidos y autoregresivo. Note que la variable dependiente Y se quiere explicar a través de la variable X en forma contemporánea (mismo tiempo t en que se presenta la variable Y), pero también con información rezagada en dos períodos anteriores. El impacto de la variable X sobre la variable Y tiene un efecto inmediato (contemporáneo) medido por el valor de β_1 y un efecto de memoria (mientras más rezagos sean necesarios la serie se dice que tiene mayor memoria) medido por β_2 y β_3 . El componente autoregresivo está explicado por δ_1 .

$$Y_t = \alpha_0 + \beta_1 X_t + \beta_2 X_{t-1} + \beta_3 X_{t-2} + \delta_1 Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad [9]$$

Se evalúa el comportamiento del logaritmo de la variación del tipo de cambio del mercado paralelo en cien días previos a la ventana de acontecimiento, que corresponden a 115 días antes del anuncio o evento. La selección del logaritmo como variable endógena responde a que las series con logaritmos presentan más homocedasticidad en los residuos del modelo. Al obtener los estimados del modelo, en logaritmos, basta con calcular los valores de la variación del tipo de cambio del mercado paralelo no oficial aplicando la función exponencial.

La metodología de series temporales de Box y Jenkins (1970), resalta la estacionariedad de la serie como requisito básico para su modelización, por lo que la determinación del orden de integración o nivel de estacionariedad de las series a intervenir en el modelo se convierte en nuestro primer paso.

El procedimiento escogido para verificar el orden de integración de cada una de las series es el test de Dickey Fuller Aumentado (1981) y el de Phillips-Perron (1988). En dichas pruebas se contrasta la hipótesis de la existencia de raíces unitarias, y de no existir suficiente evidencia en contra de dicha hipótesis, se diferencia la serie de acuerdo al orden de integración de la variable, repitiéndose el proceso hasta que se logre rechazar la hipótesis nula. El número de veces que se debe aplicar el operador de diferencias es el orden de integración de la variable.

Luego se aplica la metodología de la *London School of Economics* o de *Hendry* (1980), básicamente indica que se debe modelar tratando de restringir lo menos posible el modelo, incluyendo, si se puede, la mayor parte de las variables, es decir que se va de lo general a lo específico, luego se van eliminando aquellos rezagos o variables que resulten ser no significativas estadísticamente, hasta obtener un modelo con sentido económico y lo más parsimonioso posible. Básicamente se aplican pruebas de significancia individuales (pruebas t) sobre las variables independientes consideradas en el modelo y se van desechando secuencialmente las que sean menos explicativas.

Se aplican las siguientes pruebas para contrastar la hipótesis nula de cumplimiento de los supuestos fundamentales del modelo lineal de regresión: 1) Pruebas de Normalidad de los residuos como la de Anderson-Darling y la de Kolmogorov, 2) Estacionariedad de los Residuos por medio del Contraste de Durbin-Watson (1950) que en todos los casos se sustituye por el test de Breusch-Godfrey (1979) debido a que el primero no se puede aplicar cuando se encuentran rezagos de la variable dependiente, incluidas en el modelo, 3) El test de White para verificar la Homocedasticidad de los residuos (Varianza de los residuos constante), 4) Para determinar la bondad de ajuste del modelo se aplica la prueba F de Fisher y la valoración del coeficiente de determinación R^2 .

El proceso de modelaje y la aplicación de todas las pruebas estadísticas se realizan con el software *Eviews versión 7.0*.

RESULTADOS

Los estadísticos descriptivos de las variables incluidas en los modelos para cada uno de los títulos están detallados en la tabla 2.

Tabla 2. Estadísticos descriptivos de las variables incluidas en los modelos

	Valor	Bonos del Sur	Pdvsa (2017, 2027 y 2037)	EI Venezolano II	Soberano (2023 y 2028)	Petrobonos (2011)	Soberano (2019 y 2024)	Petrobonos (2014, 2015 y 2016)
LTC	Mínimo	0,941958	1,029619	1,398717	1,335001	1,695616	1,821318	1,821318
	Máximo	1,098612	1,515127	1,749200	1,916923	1,960095	1,960095	1,960095
	Media	0,993548	1,257013	1,512479	1,667507	1,822277	1,895786	1,895786
	Desv. típ.	0,040693	0,138160	0,095834	0,143406	0,077874	0,027666	0,027666
LTCR	Mínimo	0,680506	1,075093	1,551812	1,480843	1,518324	1,872975	1,872975
	Máximo	1,135431	1,291858	1,628109	1,614703	1,987948	1,995464	1,995464
	Media	0,993271	1,182794	1,593293	1,545616	1,900342	1,956625	1,956625
	Desv. típ.	0,085670	0,039983	0,018101	0,032478	0,106889	0,030580	0,030580
USD_EUR	Mínimo	0,774054	0,750131	0,702642	0,632431	0,702346	0,685213	0,685213
	Máximo	0,801154	0,799041	0,752615	0,696913	0,796495	0,773276	0,773276
	Media	0,786611	0,771488	0,730001	0,672617	0,757236	0,719436	0,719436
	Desv. típ.	0,006681	0,013359	0,013435	0,017336	0,024003	0,022738	0,022738

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 3, se presentan los resultados de los modelos estimados en cada uno de las siete emisiones de títulos de deuda pública externa de la República Bolivariana de Venezuela emitidos en el periodo 2006-2009.

En términos de bondad de ajuste, todos los modelos estimados presentan una significancia global del 5%, según los resultados del test *F de Fisher* y arrojan un R^2 Ajustado por encima de 0.85, señalando que los modelos explican más del 85% de las variaciones presentadas en la variable dependiente. Las variables independientes incluidas en los modelos resultaron ser todas significativas al 5%, según la prueba *t de student*.

Tabla 3. Modelos estimados de los títulos de deuda externa pública emitidos en el periodo 2006-2009

	Bonos del Sur	Pdvsa 2017, 2027 y 2037	EI Venezolano II	Soberano 2023 y 2028	Petrobonos 2011	Soberano 2019 y 2024	Petrobonos (2014, 2015 y 2016)
Constante	0.02930 (0.01654)	0.022951 (0.02329)	-0.01954 (0.02400)	-0.25062 (0.11242)	0.03159 (0.03865)	-0.085158 (0.09173)	-0.085158 (0.09173)
LTC(-1)	0.97856** (0.01686)	0.98424** (0.01848)	1.01498** (0.01600)	0.95487** (0.02623)	0.77295** (0.05568)	0.857145** (0.04249)	0.857145** (0.04249)
LTC(-3)					0.17266** (0.05309)		
LTCR(-1)	0.05916** (0.02108)				0.03601** (0.02023)		
LTCR(-2)	-0.06635** (0.02118)						

Cont.

	Bonos del Sur	Pdvsa 2017, 2027 y 2037	El Venezolano II	Soberano 2023 y 2028	Petrobonos 2011	Soberano 2019 y 2024	Petrobonos (2014, 2015 y 2016)
							Cont.
LTCR(-3)						0.139283** (0.04023)	0.139283** (0.04023)
USD/EUR (-1)				0.47582** (0.215922)		0.114551** (0.04897)	0.114551** (0.04897)
DUMY 1	-0.03713** (0.00646)	-0.20859** (0.02539)			0.14397** (0.01505)	0.049231** (0.00991)	0.049231** (0.00991)
DUMY 2	0.03099** (0.00641)	0.19563** (0.02497)					
R ² Ajustado	0.976030	0.965787	0.977000	0.978135	0.962482	0.875329	0.875329
F de Fisher	790.9421	976.1660	4157.4610	2193.028	616.6859	169.5074	169.5074
T de White	18.37294	7.08123	20.87712	3.015937	6.996412	5.996364	5.996364
T de White X ² (1%) n gl	24.7250 (11)	13.2767 (4)	9.2104 (1)	15.0863 (5)	23.2090 (10)	23.2090 (10)	23.2090 (10)
T de Durbin Watson	2.2249	1.8875	1.7670	2.1782	1.6276	1.8197	1.8197
T de Breusch- Godfrey	1.4861	7.4678	15.3943	1.2785	5.8709	1.2111	1.2111
T de Breusch- Godfrey X ² (1%) p gl	9.2104 (2)	13.2767 (4)	9.2104 (2)	9.2104 (2)	9.2104 (2)	9.2104 (2)	9.2104 (2)

Fuente: Elaboración propia. ** Significativos al 5%.

En términos de bondad de ajuste, todos los modelos estimados presentan una significancia global del 5%, según los resultados del test *F de Fisher* y arrojan un R^2 Ajustado por encima de 0.85, señalando que los modelos explican más del 85% de las variaciones presentadas en la variable dependiente. Las variables independientes incluidas en los modelos resultaron ser todas significativas al 5%, según la prueba *t de student*.

Como las propiedades de los estimadores mínimos cuadrados de los coeficientes de regresión dependen de las propiedades del término de perturbación del modelo, deben cumplirse los siguientes supuestos: se postula que los errores tienen una esperanza igual a cero, una varianza constante (homocedasticidad) y son independientes entre sí (no autocorrelación). Se ha comprobado la existencia de heteroscedasticidad y de autocorrelación, a través de las pruebas del test de White y test de Durbin Watson (test de Breusch-Godfrey, 1979) respectivamente.

La presencia de heteroscedasticidad indica que en el modelo la varianza del término de error varía en cada período de tiempo, pero al no encontrar presencia de heteroscedasticidad en los modelos estimados podemos afirmar que todas las perturbaciones del término de error (μ) tienen la misma varianza (σ^2) de forma muy aproximada; lo que indica que en los modelos estimados, los estimadores deben tener las mismas propiedades de eficiencia, es decir, que siguen siendo insesgados y consistentes para los estimadores de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y aun tienen la propiedad de mínima varianza.

De acuerdo al test de White, se sabe que el número de observaciones multiplicado por el R^2 de la regresión "auxiliar" se distribuye mediante una Chi-cuadrado. En todos los modelos estimados, el X^2 calculado como el R^2 de la regresión auxiliar multiplicado por el número de observaciones resultó ser menor que el X^2 de la tabla con n grados de libertad, con un nivel de confianza del 1%; donde n es igual al número de regresores del modelo auxiliar, excluyendo el término constante. De esta forma, se concluye que, a excepción del modelo "El Venezolano I", no hay suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de Homocedasticidad.

Por otra parte, se verifica la ausencia de covarianza entre los errores, al resultar el test de Durbin-Watson en torno al valor 2. Sin embargo como en los modelos se considera la variable dependiente rezagada, no es adecuada la aplicación del test de Durbin-Watson; en reemplazo de este se aplica el test de Breusch-Godfrey. Bajo la hipótesis nula de no existencia de autocorrelación serial; es decir, se considera que el término de perturbación correspondiente a una observación es independiente del correspondiente a cualquier otra observación. En la hipótesis alternativa se señala que el término de error de un modelo econométrico está autocorrelacionado a través del tiempo. El test de Breusch-Godfrey requiere el cálculo de una regresión auxiliar que incluya igual número de rezagos de los residuos así como las variables explicativas del modelo inicial. El R^2 de la regresión auxiliar multiplicado por el número de rezagos se distribuye mediante una Chi-cuadrado con p grados de libertad, donde p , es el número de retardos de los residuos incluidos en la regresión auxiliar; esto es, el orden de autocorrelación que se está contrastando. Si el valor del estadístico experimental X^2 excede del estadístico teórico, entonces hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula y admitir que existe autocorrelación; en caso contrario no sería correcto rechazar la ausencia de autocorrelación. Los resultados muestran que en todos los modelos estimados, a excepción del modelo "El Venezolano I", no existe suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de ausencia de autocorrelación serial en los residuos de los modelos, según el criterio de decisión propuesto en el test de Breusch-Godfrey.

Después de verificarse los supuestos de homocedasticidad y no autocorrelación, se concluyen que los estimadores de los modelos, a excepción del modelo “El Venezolano I”, son insesgados, resultan ser eficientes y se confirma la validez de las pruebas estadísticas de *t* de *student* y el test de *F* de *Fisher-Snedecor*. No obstante, el modelo “El Venezolano I” presenta problemas estadísticos que cuestionan la eficiencia del modelo y supone que se produce un sesgo en las estimaciones. Estos modelos estimados son utilizados para calcular el tipo de cambio estimado (*TCE*) en la ventana de acontecimiento para cada uno de los títulos que componen nuestra muestra de estudio.

Después de aplicar las ecuaciones [1], [2], [3], [4], [7] y [8], en la tabla 4 se presentan los resultados promedios de la variación del tipo de cambio observado (ΔTCO), la variación del tipo de cambio estimado (ΔTCE), la variación del tipo de cambio anormal (ΔTCA) y sus respectivas variaciones acumuladas ($\Delta TCOA$, $\Delta TCEA$ y $\Delta TCAA$), así como el estadístico *J* del Test de Rangos de Corrado (1989).

En la figura 2, se muestra la evolución promedio del tipo de cambio anormal entorno a la fecha de anuncio de la noticia relevante. En el eje de la abscisa se representa el periodo de la ventana de acontecimiento y en el eje de las ordenadas se representa la variación en el tipo de cambio observado acumulado ($\Delta TCOA$), identificado con la línea de color negro; la variación del tipo de cambio estimado acumulado ($\Delta TCEA$), identificado con la línea de puntos de color gris; y la variación del tipo de cambio anormal acumulada ($\Delta TCAA$), identificado con la línea discontinua de color negra. En el Anexo 2, se muestran las figuras de cada uno de los títulos estudiados.

Tabla 4. Resultados promedio del tipo de cambio anormal entorno al anuncio de los resultados de la adjudicación de las 7 emisiones de los títulos de deuda pública externa periodo (2006-2009)

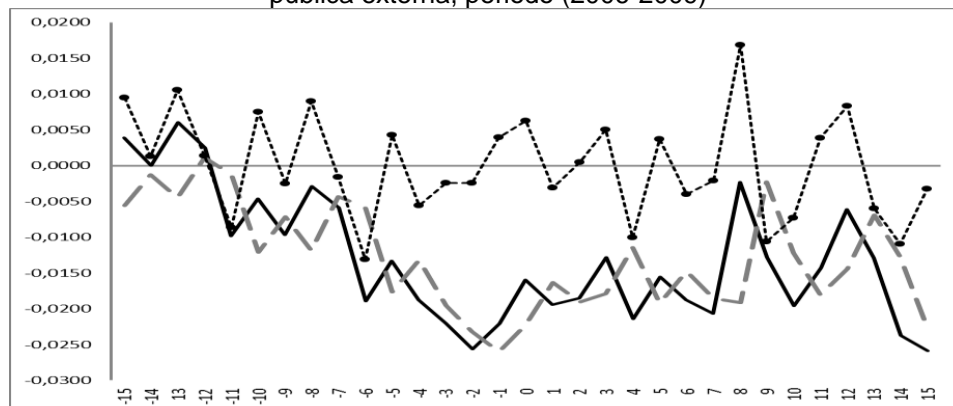
Periodo	Promedio (TCO)	(ΔTCO)	($\Delta TCOA$)	Promedio (TCE)	(ΔTCE)	($\Delta TCEA$)	(ΔTCA)	($\Delta TCAA$)	Test Corrado 1989
	4,9614			4,9939					
-15	4,9807	0,0039	0,0039	4,9662	-0,0056	-0,0056	0,0094	0,0094	(-2,86)***
-14	4,9614	-0,0039	0	4,9876	0,0043	-0,0013	-0,0082	0,0013	-0,51
13	4,9914	0,006	0,0061	4,9714	-0,0032	-0,0045	0,0093	0,0106	-1,20
-12	4,9736	-0,0036	0,0025	4,9994	0,0056	0,0011	-0,0092	0,0014	-0,61
-11	4,9121	-0,0124	-0,0099	4,9875	-0,0024	-0,0012	-0,01	-0,0086	(4,81)***
-10	4,9379	0,0052	-0,0046	4,9333	-0,0109	-0,0121	0,0161	0,0075	-1,32
-9	4,9129	-0,0051	-0,0097	4,9576	0,0049	-0,0072	-0,01	-0,0025	(-2,85)***
-8	4,9464	0,0068	-0,0029	4,9345	-0,0047	-0,0118	0,0115	0,009	(4,66)***
-7	4,9314	-0,003	-0,0059	4,9717	0,0075	-0,0043	-0,0106	-0,0016	(1,83)*
-6	4,8671	-0,013	-0,0189	4,964	-0,0016	-0,0059	-0,0115	-0,0131	(3,24)***

Cont.

Periodo	Promedio (TCO)	(Δ TCO)	(Δ TCOA)	Promedio (TCE)	(Δ TCE)	(Δ TCEA)	(Δ TCA)	(Δ TCAA)	Test Corrado 1989
									Cont.
-5	4,8943	0,0056	-0,0134	4,9054	-0,0118	-0,0177	0,0174	0,0043	(2,67)**
-4	4,8679	-0,0054	-0,0188	4,9275	0,0045	-0,0132	-0,0099	-0,0056	(2,09)**
-3	4,8521	-0,0032	-0,022	4,8961	-0,0064	-0,0195	0,0031	-0,0025	(-1,87)*
-2	4,8343	-0,0037	-0,0257	4,8781	-0,0037	-0,0232	0	-0,0025	(2,79)***
-1	4,8514	0,0035	-0,0221	4,8644	-0,0028	-0,026	0,0064	0,0039	0,69
0	4,8814	0,0062	-0,0159	4,8829	0,0038	-0,0222	0,0024	0,0063	0,74
1	4,8643	-0,0035	-0,0194	4,9114	0,0058	-0,0164	-0,0093	-0,0031	-1,27
2	4,8686	0,0009	-0,0186	4,8983	-0,0027	-0,019	0,0035	0,0005	-1,51
3	4,8964	0,0057	-0,0128	4,904	0,0012	-0,0179	0,0046	0,005	-0,94
4	4,8543	-0,0086	-0,0214	4,9357	0,0064	-0,0114	-0,0151	-0,01	(1,92)**
5	4,8829	0,0059	-0,0156	4,8971	-0,0078	-0,0192	0,0137	0,0037	0,86
6	4,8671	-0,0032	-0,0188	4,9189	0,0045	-0,0148	-0,0077	-0,004	(2,52)***
7	4,8579	-0,0019	-0,0207	4,9002	-0,0038	-0,0186	0,0019	-0,0021	(1,77)*
8	4,9471	0,0184	-0,0023	4,8974	-0,0006	-0,0192	0,019	0,0169	(-1,90)*
9	4,895	-0,0105	-0,0128	4,9801	0,0169	-0,0023	-0,0274	-0,0106	1,54
10	4,8621	-0,0067	-0,0196	4,9305	-0,01	-0,0122	0,0033	-0,0073	0,70
11	4,8879	0,0053	-0,0143	4,9016	-0,0058	-0,0181	0,0111	0,0038	-0,26
12	4,9279	0,0082	-0,0061	4,9197	0,0037	-0,0144	0,0045	0,0083	-0,46
13	4,8943	-0,0068	-0,0129	4,9567	0,0075	-0,0069	-0,0143	-0,006	0,90
14	4,8414	-0,0108	-0,0237	4,9276	-0,0059	-0,0127	-0,0049	-0,011	1,32
15	4,8307	-0,0022	-0,0259	4,8789	-0,0099	-0,0226	0,0077	-0,0033	-0,63

Fuente: Elaboración propia. *, ** y *** Significativos al 10%, 5% y 1% respectivamente.

Figura 2. Evolución del tipo de cambio anormal promedio entorno al anuncio de los resultados de la adjudicación de las 7 emisiones de los títulos de deuda pública externa, periodo (2006-2009)



Fuente: Elaboración propia.

Según los datos contenidos en la tabla 4 y tal como se evidencia en la figura 2, no se observa un patrón definido en el comportamiento de la variación anormal acumulada del tipo de cambio paralelo no oficial. En promedio, puede observarse una expectativa positiva del quinto al segundo día previo al anuncio de la noticia relevante, sin embargo, el día previo e inclusive el día en que se produce la noticia se observa un comportamiento negativo con respecto a los días anteriores. En el periodo posterior, el patrón del comportamiento no es definido, sólo el primer día después de producirse la noticia se observa una apreciación del BsF en el tipo de cambio. En general, según la intensidad de la variación se destaca que la diferencia entre la sumatoria de la variación anormal acumulada en el periodo posterior es ligeramente positiva; es decir,

$$CAR_{(-15;-1)} - CAR_{(0;15)} = 0,0110 - 0,0130 = -0,0020$$

En la tabla 5, se presentan los resultados de los test paramétricos y no paramétrico de cada una de las siete emisiones de títulos de deuda pública externa durante el periodo (2006-2009), para verificar la significatividad y el tipo de impacto en términos estadísticos. Se incluye el *t de student* y su respectivo *p-valor*, y el resultado del estadístico *J* del test de signos en el periodo de acontecimiento (-15;15).

Tabla 5. Resumen de los test estadísticos paramétrico y no paramétrico

	Bonos del Pdvsu (2017, Sur 2027 y 2037)		El Venezolano I	Soberano Petrobonos (2023 y 2028)		Soberano (2019 y 2024)	Petrobonos (2014, 2015 y 2016)
Condición	No atractiva	Atractiva	No atractiva	Atractiva	No atractiva	Atractiva	Atractiva
Oferta	1.000	5.000	750	4.000	3.000	No especificada	No especificada
Demanda	9.000	Sólo pequeños y medianos inversionistas	No especificada	9.291	7.982	19.141	3.261,29
Adjudicado	990	7.500	62%	4.000	1.417	4.991,93	100%
* Expresados en millones de dólares							
<i>Resumen de los resultados del test paramétrico</i>							
<i>p-value</i>	0,327	0,264	0,183	0,843	0,059	0,061	0,647
<i>t de student</i>	1,015*	-1,164*	1,400*	0,202*	-2,057**	2,033**	-0,468*
<i>Resumen de los resultados del test no paramétrico</i>							
N ⁺ (Negativo)	23	29	10	14	19	7	14
N- (Positivo)	8	2	21	17	12	24	17
N	31	31	31	31	31	31	31
J	2,69408**	4,84934**	-1,97566**	-0,53882*	1,25724*	-3,05329**	-0,53882*
	Negativo	Negativo	Positivo			Positivo	

Fuente: Elaboración propia. * No significativo y ** Significativo al 95%.

Según el test paramétrico, el resultado después de aplicar la ecuación [5] para cada uno de los títulos contenidos en la muestra, de acuerdo al valor crítico del *t de student* con 14 grados de libertad y alfa igual a 0,05 ($t=1,761$), se evidencia, de acuerdo al criterio de decisión, que a excepción de los títulos Petrobonos 2011 y Soberano (2019 y 2024), se acepta la hipótesis nula en la que se plantea que no existen diferencias significativas en el comportamiento del tipo de cambio del mercado paralelo no oficial después del anuncio de los resultados de adjudicación de los bonos. No obstante, según Corrado y Zivney (1992), los test paramétricos presentan problemas de especificación en aquellos casos en los que los modelos de estimación son eficientes y presentan mínimos residuos. En estos casos, se recomienda utilizar test no paramétricos para determinar la significatividad de las variaciones ocurridas y especificar el tipo de impacto.

Calculado el test de los signos, según la ecuación [6], se obtiene el resultado del estadístico *J* en la ventana de acontecimiento para cada una de las siete emisiones. Los resultados muestran que sólo 3 emisiones (Bonos Soberano (2023 y 2028), Petrobonos 2011 y Petrobonos (2014, 2015 y 2016)) resultaron ser no significativas según el test no paramétrico.

El impacto negativo o positivo depende en gran medida del atractivo del título emitido condicionado a las características del mismo en cuanto al precio de colocación, la oferta anunciada, la composición del instrumento y las condiciones de negociación en el mercado secundario, entre otros. La emisión de los Bonos del Sur, El Venezolano I y Petrobonos 2011, se consideran instrumentos no atractivos para los potenciales inversionistas interesados en participar en la compra de estos instrumentos. En el caso de los bonos El Venezolano I, éste incluía títulos denominados en moneda local (VEBONOS092014 Y VEBONOS092015); mientras que las emisiones Bonos del Sur y Petrobonos 2011 contenían títulos denominados en dólares, pero que sólo podían ser negociados en el mercado secundario local (Títulos de Interés y Capital Cubierto, TICC), aunque esta última emisión fue modificada antes del anuncio de los resultados de adjudicación. Cabe destacar que los títulos Bonos del Sur son una oferta combinada que incluyen el 50% de bonos emitidos por la República Argentina (BODEN12 Y BODEN15), cuyo valor en el mercado secundario internacional resulta poco atractivo para los inversionistas dadas las condiciones de estos títulos. El resto de las emisiones de los bonos que han sido objeto de este estudio presentaron características y condiciones que se consideran atractivas para los inversionistas.

De las emisiones consideradas no atractivas, sólo la emisión de el bono “El Venezolano I”, resultó no coherente (impacto positivo) con el comportamiento esperado, según el resultado del test no paramétrico. Este resultado puede estar justificado por la presencia de información adicional durante el periodo de

acontecimiento y que no está incorporada en la metodología *Event Study*. En el caso de las emisiones de Bonos del Sur y Petrobonos 2011, el resultado del test paramétrico evidencia la presencia de un impacto negativo y significativo; es decir, en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial se depreció la moneda local con respecto al dólar durante el periodo de acontecimiento; evidenciándose que estas emisiones al no ser atractivas, no influyeron de manera positiva en el mercado paralelo no oficial.

De las emisiones consideradas atractivas, sólo la emisión de los bonos de PDVSA (2017, 2027 y 2037), resultó no coherente (impacto negativo) con el comportamiento esperado, según el resultado del test no paramétrico. Este resultado puede estar justificado por el volumen de demanda no satisfecha, representado por los grandes inversionistas quienes podrían haber participado en el mercado paralelo no oficial para cubrir sus necesidades de divisas. La emisión de los bonos Soberano (2019 y 2024) evidenció un impacto positivo y significativo según el test no paramétrico; mientras que las emisiones de los bonos Soberano (2023 y 2028) y Petrobonos 2014, a pesar de evidenciarse un impacto positivo, no fueron estadísticamente significativas según el criterio de decisión del test no paramétrico (test de signos).

El impacto positivo se evidencia en el comportamiento en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial durante la ventana de acontecimiento, observándose en general una apreciación de la moneda local con respecto al dólar. Esto se interpreta como una disminución en la demanda de divisas en el mercado paralelo no oficial inclinándose al mercado de títulos de deuda como mecanismo permuta. Siendo las condiciones de éste mercado favorable en término de precio, transparencia y legalidad, es de esperar que los demandantes de divisas prefieran esta opción antes de acudir a un mercado paralelo no oficial.

En el análisis transversal del promedio de los siete títulos, aplicando la ecuación [7] del estadístico J del test de Corrado (1998), no existe suficiente evidencia para aceptar la hipótesis nula, por lo que podría considerarse la presencia de diferencias significativas en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial, en el periodo previo al anuncio de los resultados de adjudicación de los títulos de deuda de deuda pública externa venezolana.

CONCLUSIONES

La emisión de títulos de deuda pública externa como mecanismo permuta, resultó ser conveniente para superar las grandes limitaciones que hasta ese momento significó el apalancamiento financiero, en términos de costo de la deu-

da. Durante el periodo 1999-2002, los préstamos bilaterales con la banca internacional fueron penalizados con un costo excesivamente alto, debido al ambiente turbulento en el contexto político y social. La mayor fuente de financiamiento otrora utilizada provino de la deuda pública interna utilizando directamente al sistema financiero, además de obtener financiamiento indirecto a través de PDVSA. Según fuente del BCV, entre 1998 y 2003, la deuda interna pasó de 2.532 millones de Bs. a 24.052 millones de Bs., generándose un incremento en términos porcentuales de 849,92 puntos.

Según la Bolsa Bicentenario de Valores, desde el año 2006 hasta junio del año 2010, se ha colocado deuda pública externa como mecanismo permuta, por un total de 25.353 millones de dólares y 250.000 euros emitidos por el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela; mientras que PDVSA ha emitido un total de 22.978 millones de dólares. Según BCV, la deuda externa total ha pasado de 44.735 millones de dólares en el primer trimestre del año 2006 a 72.959 millones de dólares en el cuarto trimestre del 2010, representando un incremento del 63,09%. Mientras que el PIB (a precios constante) experimentó un crecimiento de 8,11%, pasando de 51.116 millones de dólares en el año 2006 a 55.264 millones de dólares en el año 2010. Estas cifras llaman a la reflexión al considerar que el endeudamiento de un país debería estar supeditado a un plan estratégico de desarrollo que implique una inversión pública productiva en términos de rentabilidad y competitividad. Sin embargo, la estrategia de endeudamiento público obedece, en su mayor parte, a mantener la política cambiaria y a satisfacer el gasto público social.

Si bien esta estrategia ha sido efectiva como excelente mecanismo para la colocación de la deuda pública externa, beneficiándose de las condiciones de colocación, y como complemento a la política cambiaria; su efecto dentro de la política monetaria podría impactar la actividad económica interna. Asimismo, esta estrategia amerita el buen juicio y una planificación estratégica a mediano y largo plazo, que garantice el normal cumplimiento del servicio de la deuda con la debida consideración de las implicaciones que se deriven de la fatal dependencia de la renta petrolera. Éste será un reto a futuro y un dilema que sólo el tiempo dilucidará.

De los resultados del estudio se concluye, que las características de cada instrumento han sido factores determinantes en la aceptación de estos títulos por parte de los inversionistas, observándose que en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial se aprecia la moneda local respecto al dólar, sólo cuando a los inversionistas les resultan atractivos estos instrumentos como mecanismo permuta, disminuyendo la demanda del mercado paralelo no oficial.

Los modelos estimados, a excepción del modelo “El Venezolano I”, son robustos en términos de bondad de ajuste, los estimadores son insesgados y resultan ser eficientes. En estos casos, el test paramétrico presentó problemas de especificación, ya que los modelos de estimación presentan mínimos residuos. Según recomienda la literatura previa, se ha utilizado test no paramétricos para determinar la significatividad de las variaciones ocurridas y especificar el tipo de impacto. De acuerdo al análisis no paramétrico utilizando el test de signos para cada uno de los siete títulos, se encontró que los títulos: Soberano (2023 y 2028), Petrobonos 2011 y Petrobonos (2014, 2015 y 2016) resultaron no significativos a pesar de considerarse atractivos como instrumento permuta; mientras que los títulos: Bonos del Sur, PDVSA (2017,2027 y 2037), El Venezolano I, Petrobonos 2011, Soberano (2019 y 2024), presentan diferencias significativas después del anuncio de los resultados de adjudicación de los títulos. En el análisis transversal, según el test de Corrado (1989), se evidencia que existe suficiente evidencia de presencia de diferencias significativas en el tipo de cambio del mercado paralelo no oficial, en el periodo previo al anuncio de los resultados de adjudicación de los títulos de deuda pública externa venezolana.

La principal limitación de esta investigación es el hecho de que los datos del tipo de cambio del mercado paralelo no oficial, han sido obtenidos por medios *on-line* de una fuente cuya veracidad es cuestionable. Es importante dejar claro que la información del tipo de cambio no oficial no está corroborada por mecanismos oficiales, dado que el Gobierno ha prohibido, de acuerdo a la Ley Contra Ilícitos Cambiarios, la cobertura de las cotizaciones que reflejen el tipo de cambio que se maneja fuera de los mecanismos oficiales. En tal sentido, la información utilizada constituye una proxy de la realidad en relación al comportamiento del tipo de cambio no oficial bajo el contexto de un mercado negro, es decir un mercado donde no existe ningún tipo de regulación y transparencia. A pesar de esta limitación, no se debe menospreciar un acercamiento a esta realidad convertida en un problema de investigación, evaluado con rigurosidad científica, que pretende facilitar la comprensión y ofrecer a los agentes involucrados información que les permitirá mejorar sus procesos de tomas de decisiones en el contexto de las finanzas y economía.

Será interesante, en futuras investigaciones, utilizar como variable de estudio el tipo de cambio referencial de la economía venezolana, medido por la relación entre la liquidez monetaria y las reservas internacionales. Asimismo, comparar los resultados de la técnica *Event Study* de acuerdo a los diferentes métodos de estimación (modelo de rentabilidad media ajustada, modelo de la rentabilidad de mercado ajustada y modelo de mercado).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barbosa, A.; Corrar, L.; Sarto, J.; Sampaio, G.; Siqueira, I. (2006), El estudio del anuncio de la adhesión a los niveles diferenciados de gobierno corporativo con la utilización de estudio de eventos, VI conferencia internacional de finanzas, Santiago de Chile.
- Barry, M. (2000), *Event study of russian foreign exchange market*, Office of Economics Working Paper, Washington, DC..
- BCV (2006), *Información Estadística*, <http://www.bcv.gob.ve/estadistica> (09-6-2011)
- Berggrun, L. (2006), "La fusión de bancolombia, conavi y confisura: una aplicación de la metodología de estudio de eventos", *Revista de Estudios Gerenciales*, 22 (100).
- Box, G. E. P.; Jenkins, G. M. (1970), *Time Series Analysis Forecasting and Control*, San Francisco, Holden-Day.
- Brown, S.; Warner, J. (1980), "Measuring Security Price Performance", *Journal Of Financial Economics*, 8.
- (1985), "Using Daily Stock Returns: the case of Event Studies", *Journal of Financial Economics*, 14.
- Calderón, A.; Nicolau, J.; Mas, F. (2003), *Factores determinantes de los resultados derivados de las actividades de patrocinio y Mecenazgo*, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, 1 (enero).
- Campbell, C.; Wasley, C. (1996), "Measuring abnormal daily trading volume for samples of NYSE/ASE and NASDAQ securities using parametric and nonparametric test statistics", *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 6.
- (1999), "Stock-based incentive contracts and managerial performance: the case of Ralston purina company", *Journal of Financial Economics*, 51.
- Castillo, V. (2003), Retornos accionarios y emisiones de acciones de pago: el caso chileno, Universidad de Talca, Santiago de Chile.
- Chesney, M.; Reshetar, G.; Karaman, M. (2010), "The impact of terrorism on financial markets: an empirical study", *Journal of Banking and Finance*.
- Corrado C. (1989), "A nonparametric test for abnormal security price performance in event study", *Journal of Finance Economics*, 23 (2).
- Corrado C. J.; Zivney T. L. (1992), "The specification and power of the sign test in event study hypothesis tests using daily stock returns", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 27 (3).

- Cowan, A. (1992), "Nonparametric Event Study Test", *Review of Quantitative and Accounting* (2).
- Cowan, A.; Sergeant, A. (1996), "Trading Frequency and Event Study Test Specification", *Journal of Banking y Finance*.
- De Andrés, J.; Cabal, E. y Fernández, C. (2007), "Efectos Económicos de las calificaciones de auditorías. Factores determinantes de las reacciones del mercado ante las salvedades", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXXVI, 133, enero-marzo.
- Fama E. (1970), "Efficient capital Markets: a review of theory and empirical work", *Journal of Finance*, 25.
- Fama, E.; Fisher, L.; Jensen, M.; Roll, R. (1969), "The adjustment of stock prices to new information", *Journal of Financial Economics*, 10 (1, february).
- Figuroa, A.; Garay, U.; Sorrento, N. (2006), "Efectos de la divulgación de noticias sobre la cotización de la deuda soberana de mercados emergentes: evidencia de la deuda externa Venezolana" *Revista Latinoamericana de Administración*, segundo trimestre (037).
- Fuenzalida, D.; Mongrut, S.; Nash, M. (2008), "Stock Splits en la bolsa de valores de Lima: ¿Afectan el rendimiento y la liquidez de los títulos?", *Revista de Estudios Gerenciales*, 24, 109, octubre-diciembre.
- Garay, G., González, M.; Gosende, J. y. (2002), "Oferta pública para la toma de control en Venezuela: estudio de eventos para el caso Banco de Venezuela Banco Caracas", *Revista Latinoamericana de Administración*, 029.
- Garay, U.; Gosende, J.; Mota, A. (2000), "Estudio del movimiento del precio de las acciones de la Electricidad de Caracas durante el anuncio de la Oferta Pública de Adquisición por parte de la corporación AES", *Temas de Coyuntura*, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas.
- García, C.; Ibañez, A. (2001), "Ganancias Anormales de las OPAs: una comparación con modelos generadores de rendimientos", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXX (109, julio-septiembre).
- García, C.; Herrero, B.; Ibañez, A. M. (2005), *Estudio del efecto informativo del anuncio de beneficios trimestrales*, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, S.A., 1 (febrero).
- García, J. (2007), *El impacto de las ofertas públicas de adquisición (OPAs) sobre el valor de Endesa, Hidrocantabrico y Scottissh*, Tesis Doctoral en Economía Aplicada, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona-España.

- (2009), “Los estudios de acontecimientos y la importancia de la metodología de estimación”, *Lecturas de Economía*, 70.
- García E.; Sánchez P.; Vidal M. (2002), “Reacción del mercado de capitales ante los procesos de combinación empresarial: un panorama”, *Revista Europea de Dirección y Economía*, 11 (4).
- Geral, P. D. (2001), *The use of Event Studies in Finance and Economics*, University of Rome at Tor Vergata, Roma.
- Goldberg, C.; Veitch, J. (2003), “Exchange rate Crises and firm values: A case Study on Mexico Tequila Crisis”, *Journal Of American Academy of Business*, 2 (2, marzo), Cambridge.
- Hall, B. (1998), “The pay to performance incentives of executive stock options”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper* 6674, August .
- Hans, J. (2003), “Convertibility, currency controls and the cost of capital in wertern europe, 1950-1999”, *International Journal of Finance y Economics*, 8 (3, julio).
- Johnson, K. (1998), “Graphical analisis for event study desing”, *Journal of Financial and Strategic Decisions*, 11 (1).
- Kothari, S.; Warner, J. (2006), *Econometrics of Event Studies*, Empirical Corporate Finance, A (1).
- Kwok, C.; Brooks, L. (1990), “Examining Event Study Methodologies on Foreing Exchange Markets”, *Journal of International Business Studies*, 21 (2).
- Liargovas, P.; Repousis, S. (2010), “The Impact of Terrorismo on Greek Banks Stocks: an Event Study”, *Journal of Finance and Economics* (51).
- Lozano, M.; De Miguel, A.; Pindado, J. (1996), Un Análisis de la creación de riqueza asociada a los fenómenos de tomas de decisiones de control empresarial, Universidad de Salamanca, Salamanca.
- Luna, M. (2006), *Impacto de cambio en la tasa de referencia en el rendimiento de los bonos soberanos peruanos 2003-2006*, Banco Central de Reserva de Perú, Gerencia de Estabilidad Financiera, Lima.
- Martín, J. (2003), “Metodologías de Estudios de Sucesos: una revisión”, *Revista Europea de Dirección y Economías de Empresas*, 9 (3).
- Maza, D. (1992), *Tratado Moderno de Economía*; Caracas.

- Melle, M. (2005), "¿Cómo valora el mercado de valores español la adopción de planes de opciones sobre acciones para directivos y consejeros?", *Revista de Investigaciones Económicas*, XXIX (001, enero).
- Najera, J., y Escudero, C. (2000), *El análisis de eventos: ¿Una metodología válida para evaluar el impacto de la tecnología de información sobre los resultados empresariales?*, Universidad del Rey Juan Carlos, Madrid.
- Neely, C. (2005), "An Analysis of Recent Studies of The Effect of Foreign Exchange Intervention", *Review-Federal Reserve Bank of ST*, 87 (6).
- Niño, J.; Soto, D. (1997), *Anuncios de utilidades trimestrales y efecto en la riqueza en Chile*, Trabajo de Investigación premiado, Universidad de Chile, Santiago.
- Poblete, J.; Raddatz, M. J. (2001), *Impacto de un fenómeno no económico en el precio de las acciones y ADRs chilenos*, Universidad Austral de Chile.
- Rivas, C. (2006), "Efectos en los retornos accionarios de algunas empresas chilenas de los cambios en la clasificación de riesgo de sus acciones", *Capiv Review*, 4.
- Rubio, F. (1997), *Corte transversal de los retornos esperados en el mercado accionario chileno entre enero de 1981 y abril de 1994*, Universidad de Valparaíso, Valparaíso.
- Saens, R.; Sandoval, E. (2005), "Measuring security price performance using Chilean daily stock returns: the event study method", *Cuadernos de Economía*, 42 (126, november).
- Samaniego, Á.; Reyes, G.; Bacts, J. (2008), "Coeficiente de pesimismo relativo", *Revista de Contaduría y Administración* (226).
- Seiler, M. (2000), "The Efficacy of Event Study Methodologies: measuring event Abnormal Performance under Conditions of Induced variance", *Journal of Financial and Strategic Decisions*, 13 (1).
- Sibley, M. (2001), "The Impact of Presidential elections on Currency Values in Latin América", *Multinational Business Review*, 9 (2).
- Soongswang, A. (2006), "Takeover Effects During the pre-bid period on Thai bidding firms", *International Research Journal of Finance and Economics*, 5.
- (2007), "An investigation of tender offer effects on Thai target firms during the bid period", *International Research Journal of Finance and Economics*, 9.
- Tapia, M.; Tokman A. (2003), "Efectos de las Intervenciones en el mercado cambiario: el caso de Chile", *Estudios de Economía*, 30 (1, junio).

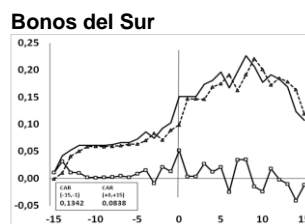
Toro, H. (1996), *Fundamentos de Teoría Económica*, Panapo, Caracas.

Verona, M.; Déniz, J. (2008), “Contenido informativo de la colocación de un rating en la lista de vigilancia: el caso español”, *Revista de Ciencia y Sociedad*, XXXIII (2, abril-junio).

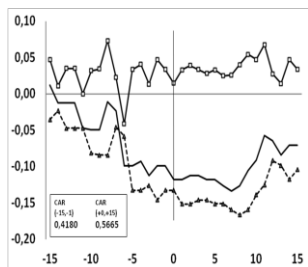
Zablotsky, E. (2001), *Eficiencia del Mercado de Capitales. Una ilustración*, Tesis de Maestría, Universidad del CEMA, Buenos Aires.

ANEXO A: EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO ANORMAL ENTORNO AL ANUNCIO DE LOS RESULTADOS DE LA ADJUDICACIÓN DE LAS 7 EMISIONES DE LOS TÍTULOS DE DEUDA PÚBLICA EXTERNA EMITIDOS EN EL PERIODO (2006-2009)

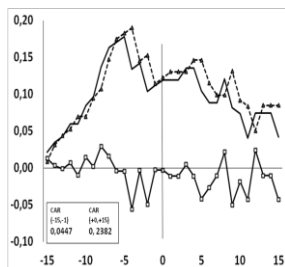
- (ΔTCOA) Variación Tipo de Cambio Observado Acumulado
- ▲- (ΔTCEA) Variación Tipo de Cambio Estimado Acumulado
- (ΔTCAA) Variación Tipo de Cambio Anormal Acumulado



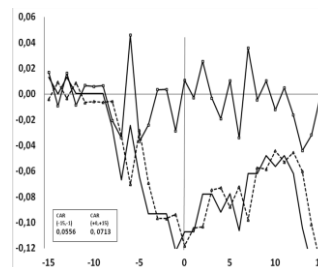
PDVSA 2017, 2027 y 2037



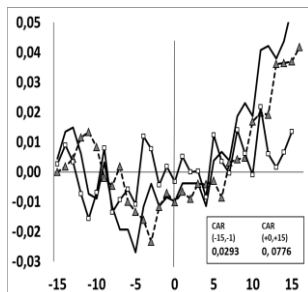
El Venezolano I



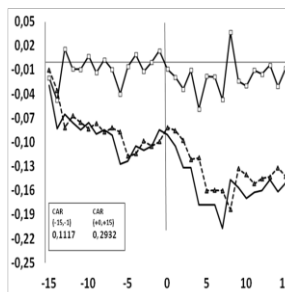
Soberano 2023 y 2028



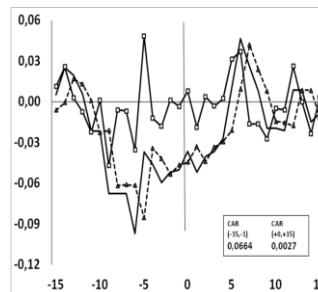
Petrobono 2011



Soberano 2019 y 2024



Petrobono 2014, 2015 Y 2016



MODELACIÓN DEL BIENESTAR EN VIVIENDA DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS MODELOS DE VARIABLES LATENTES GENERALIZADOS

Olesia Cárdenas¹
Carlos Noguera
POSTGRADO EN ESTADÍSTICA, FACES-UCV

Resumen:

En este trabajo se presenta una alternativa para modelizar una dimensión del bienestar personal: el bienestar en vivienda. Se aplica una metodología que utiliza los modelos de variables latentes generalizados, específicamente los modelos de ecuaciones estructurales con múltiples indicadores y causas, para modelizar la complejidad de la interacción existente entre los factores que causan el bienestar en vivienda. El modelo utilizado se fundamenta en el enfoque de Amartya Sen, el cual se estima utilizando datos del primer semestre del 2009 provenientes de la Encuesta de Hogares por Muestreo de Venezuela. Los resultados obtenidos pueden ser de utilidad para la planificación de programas sociales que ayuden a mejorar el bienestar en vivienda en aquellos hogares que así lo requieran, especialmente en lo que se refiere al tipo de vivienda y el material en las paredes, el acceso a servicios sanitarios básicos para la eliminación de aguas negras, y la posibilidad de acceso a la educación.

Palabras claves: Bienestar en vivienda, funcionamientos, modelos de variables latentes.

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos tiempos se ha generalizado el interés por mejorar los métodos que generalmente se utilizan para obtener indicadores que permitan cuantificar la magnitud de la pobreza en los países que la padecen. Surgen así propuestas, que a diferencia de los métodos clásicos, persiguen la medición integral de la pobreza desde un punto de vista multivariante, con el objeto de capturar no sólo el aspecto material de la situación de los individuos, sino también sus condiciones de vida y bienestar.

Amartya Sen (1999) conceptualiza el bienestar a través de una mezcla de servicios y bienes materiales y no materiales necesarios para vivir libre de la pobreza, asociados con seis necesidades básicas: nutrición, vivienda, educación, trabajo, vestido y salud. Es posible, a través de la modelización estadística establecer la relevancia e interdependencia entre diferentes factores causales, que ayuden en la obtención de resultados enriquecedores para el análisis de la pobreza desde la perspectiva del bienestar.

¹ olesiac@gmail.com / 2 carlenog@gmail.com

Con el objeto de contribuir al problema de la medición de la pobreza, este trabajo tiene como finalidad presentar una metodología para modelizar una dimensión del bienestar, el bienestar en vivienda, fundamentada en el enfoque de las capacidades y los funcionamientos de A. Sen. En ese orden de ideas, se propone una alternativa metodológica que utiliza los modelos de ecuaciones estructurales con múltiples indicadores y múltiples causas, los cuales se enfocan a través del marco teórico de los modelos de variables latentes generalizados.

Se realiza una aplicación práctica utilizando datos provenientes de la Encuesta de Hogares por Muestreo de Venezuela, primer semestre del año 2009, para medir y agregar diferentes dimensiones del bienestar en vivienda, e interpretar la significancia e interdependencia entre distintos indicadores en vivienda y algunas características socio-demográficas del hogar y su jefe. Los resultados obtenidos pueden ayudar en la planificación de programas de ayuda social en forma diferenciada, de acuerdo a necesidades específicas de los hogares según bienestar en vivienda.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. *Medición del bienestar en vivienda*

Según el enfoque de Sen (1999), para medir bienestar se deben considerar las características de los bienes, tomando en cuenta las formas como las personas los utilizan. Esa es la base del concepto de funcionamientos, entendidos como los logros o éxitos de una persona para hacer y ser lo que desea.

En este trabajo se considera sólo una dimensión del bienestar, el que tiene que ver con las características y condiciones de las viviendas, por lo que para medir el bienestar en vivienda a través de los funcionamientos, se utiliza un conjunto de variables observadas en las viviendas que dependen de los bienes y servicios empleados y ciertos factores de conversión personal, además de algunas características socio-demográficas del hogar y su jefe. Resalta el hecho de que, el bienestar en vivienda medido a través de los funcionamientos no es directamente observable, por lo que es necesario concebirlo como una variable latente y abordar en su medición problemas de identificación y agregación.

2.2. *Modelos de variables latentes generalizados y modelos MIMIC*

Siguiendo los artículos de Krishnakumar (2004) y Muthén (2001), es posible presentar diferentes modelos de variables latentes como casos particulares de

los modelos de variables latentes generalizados, entre ellos, los modelos que nos ocupan en este trabajo, los modelos de ecuaciones estructurales con múltiples indicadores y múltiples causas (MIMIC).

En general, en los modelos de variables latentes generalizados son tres las ideas fundamentales:

1. La estimación de las variables latentes considerando un modelo de medida, tal como en los modelos de análisis factorial confirmatorio.
2. La estimación de un modelo estructural, que especifica la relación entre las variables latentes, tal como en los modelos de ecuaciones simultáneas.
3. La inclusión en el modelo de medida de los tres componentes de los modelos lineales generalizados multivariantes, es decir, un componente sistemático, un componente aleatorio y una función enlace.

Su especificación general siguiendo a Skrondal y Rabe-Hesketh (2004) es la siguiente:

$$\begin{aligned} \mathbf{A}\mathbf{y}^* + \mathbf{B}\mathbf{x} + \mathbf{u} &= \mathbf{0} \\ \mathbf{y} &= \mathbf{C}\mathbf{w} + \mathbf{\Lambda}\mathbf{y}^* + \boldsymbol{\varepsilon} \end{aligned} \quad (1)$$

En el modelo estructural, primera ecuación de (1), \mathbf{y}^* es un vector de variables latentes, \mathbf{x} es un vector de variables exógenas, \mathbf{u} es un vector de perturbaciones aleatorias, \mathbf{A} es una matriz que recoge la relación entre las variables latentes y \mathbf{B} es una matriz de coeficientes de regresión. En el modelo de medida (segunda ecuación), \mathbf{y} es un vector de variables observadas, \mathbf{w} es un vector de variables exógenas, \mathbf{y}^* es un vector de variables latentes, $\boldsymbol{\varepsilon}$ es un vector de errores de medida, \mathbf{C} es una matriz de coeficientes de regresión, y $\mathbf{\Lambda}$ es una matriz de pesos factoriales. Se supone en primer lugar que, \mathbf{y}^* , $\boldsymbol{\varepsilon}$ y \mathbf{u} , tienen distribuciones normales multivariantes con medias cero, y en segundo lugar que los vectores \mathbf{u} y $\boldsymbol{\varepsilon}$ están incorrelacionados entre sí, e incorrelacionados con la variable latente \mathbf{y}^* .

De la especificación (1) surgen los modelos MIMIC, al considerar \mathbf{y}^* como un escalar, al vector de variables \mathbf{x} presente solo en la ecuación estructural; se supone que el vector \mathbf{w} es nulo, de donde:

$$\begin{aligned} \mathbf{y}^* + \mathbf{B}\mathbf{x} + \mathbf{u} &= \mathbf{0} \\ \mathbf{y} &= \mathbf{\Lambda}\mathbf{y}^* + \boldsymbol{\varepsilon} \end{aligned} \quad (2)$$

En la estimación de los parámetros en esos modelos se pueden utilizar diferentes métodos (Skrondal y Rabe-Hesketh, 2004), dependiendo de si se consideran las variables latentes y los parámetros como fijos o aleatorios:

- Considerando variables latentes aleatorias y parámetros fijos, se pueden usar los métodos de máxima verosimilitud marginal, maximización de esperanzas (EM) y el algoritmo de Newton-Raphson.
- Considerando variables latentes fijas y parámetros fijos, se pueden usar los métodos de máxima verosimilitud conjunta y máxima verosimilitud condicional. En el caso de variables categóricas se pueden usar los métodos de máxima verosimilitud para distribuciones diferentes a la normal, máxima verosimilitud restringida y cuasi-verosimilitud penalizada.
- Considerando tanto variables latentes como parámetros aleatorios, se puede usar aproximación Bayesiana y el método de la cadena de Markov de Monte Carlo.

La estimación de los parámetros requiere una previa estimación de las variables latentes en las ecuaciones de medida, bien a través de modelos factoriales, o a través de modelos de probabilidad, dependiendo del tipo de variables y de la función enlace utilizada en el ajuste. Posteriormente se generan las puntuaciones (scores) para las variables latentes que permitan estimar los parámetros en la ecuación estructural.

Para evaluar la bondad del ajuste es necesario considerar en forma separada, el modelo global, el modelo de medida y el modelo estructural. Para los modelos de medida y estructural, se utiliza el coeficiente de determinación R^2 en cada una de las ecuaciones, así como también el nivel de significación de cada indicador en las ecuaciones de medida, y de los coeficientes de regresión en la ecuación estructural. En el caso del modelo global tenemos medidas absolutas, incrementables y de parsimonia (Batista y Coenders, 2000) tales como:

- Medidas absolutas, utilizadas para evaluar que tan bien el modelo predice la matriz de varianzas-covarianzas. Entre ellas tenemos el estadístico χ^2 , así como también índices descriptivos tales como, goodness of fit index (GFI), relative goodness of fit index (RGFI), root mean square residual (RMSR), root mean square error of approximation (RMSEA), etc.
- Medidas incrementales, que se utilizan para comparar el modelo con uno básico, a través de los índices: Bentler-Bonnet normed fit (NFI), non-normed fit index (NNFI), comparative fit index (CFI), etc.
- Medidas de parsimonia, utilizadas para determinar el grado de ajuste de cada parámetro en el modelo a través de los siguientes índices: parsimonious normed fit index (PNFI), Akaike information criterion (AIC), etc.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

En esta investigación se utilizan fuentes secundarias de datos por inexistencia en el país de datos idóneos generados por encuestas con propósitos distintos a los de la medición del bienestar, específicamente los datos proporcionados por la Encuesta de Hogares por Muestreo realizada por el Instituto Nacional de Estadística, durante el primer semestre del 2009 (EHM S1-2009). Se trata de una muestra a nivel nacional, constituida por 35.453 hogares (muestra efectiva).

El conjunto de indicadores en vivienda a utilizar está condicionado a los datos disponibles (ver tabla I), fueron agrupados en tres dimensiones relevantes para la aproximación del bienestar en vivienda:

- Estructura de las viviendas: tipo de vivienda, número de baños con ducha, materiales en techo, paredes y piso.
- Equipamiento del hogar: posesión de nevera, lavadora, secadora, calentador de agua, TV, cocina.
- Accesibilidad a servicios básicos y sanitarios: condiciones sanitarias (eliminación de excretas), suministro de agua, recolección de basura, servicio telefónico.

Tabla I. Indicadores en vivienda según dimensión y variables socio-demográficas del hogar y su jefe (ehm s1-2009)

<i>Dimensiones</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Categorías</i>
Estructura de Viviendas	Paredes	1- Otro, 2- Adobe, 3- Bloque sin friso, 4- Bloque con friso, 5- Concreto
	Techo	1- Otro, 2- Asbesto, 3- Platabanda o teja
	Piso	1- Otro, 2- Cemento, 3- Mosaico o similares
	Tipo vivienda (tipoviv)	1- Casa o rancho/ rural, 2- Casa o Apto./ barrio, 3- Quinta, Casa/ Apto.
	Baños con ducha (banoduch)	1- Ninguno, 2- Uno, 3- Dos y más
Acceso Servicios Básicos	Servicios sanitarios (sanitari)	1- Otro, 2- Poceta/pozo, 3- Poceta/cloaca
	Teléfono (sertelef)	1- No, 2- Sí
	Suministro agua (agua)	1- Otros, 2- Camión, 3- Pila pública, 4- Acueducto
	Recolección Basura (rebasura)	1- No, 2- Si

Cont.

<i>Dimensiones</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Categorías</i>
Equipamiento del Hogar	Cocina eléctrica/gas (gas_elec)	1- No, 2- Si
	Cocina kerosene (keros)	1- No, 2- Si
	Nevera	1- No, 2- Si
	Lavadora (lavado)	1- No, 2- Si
	Secadora (secado)	1- No, 2- Si
	Calentador de agua (calenta)	1- No, 2- Si
	Televisión (tv)	1- No, 2- Si
Otros	<i>Variables</i>	<i>Categorías</i>
Socio-Demográficas	Sexo	1- Femenino, 2- Masculino
	Sit. fuerza trabajo (sit_trab)	1- Inactivo, 2- Desocupado, 3- Ocupado
	Edo. conyugal (sitconyu)	1- Soltero, 2- Otro, 3- Casado/ Unido
	Nivel educativo (niveduc)	1- Ninguno, 2- Básica, 3- Media, 4- Universitaria
	Hacinamiento (hacina)	Continua
	Ln_Ingreso familiar (ln_ing)	Continua

Fuente: Elaboración propia.

Todos los indicadores fueron codificados de manera tal que, el código menor (código 1) indica la condición más desfavorable para el bienestar, mientras que el código mayor indica la condición más favorable para el bienestar en vivienda.

Se consideran también algunas características socio-demográficas del hogar y su jefe (ver tabla I), tales como: sexo, nivel educativo, estado conyugal, situación en la fuerza de trabajo, logaritmo neperiano del ingreso del hogar y hacinamiento (proporción entre el número de miembros del hogar y el número de habitaciones para dormir).

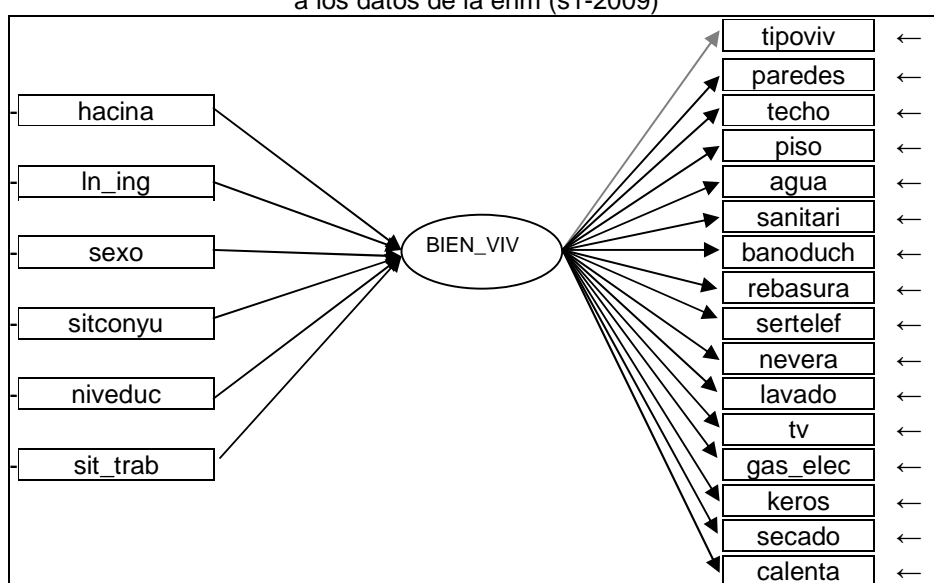
El modelo MIMIC que se propone supone la existencia de las siguientes relaciones causales considerando algunos antecedentes, como son Cárdenas (2010), Cárdenas et al. (2009, 2011), Krishnakumar (2004) y Kuklys (2005):

- El bienestar en vivienda actúa como variable latente no observada, la cual es causada por los indicadores en vivienda agrupados en las tres dimensiones antes citadas.

- El bienestar en vivienda actúa como variable endógena causada por un conjunto de variables exógenas que son las características socio-demográficas del jefe del hogar.

En la figura 1 se muestra el correspondiente diagrama causal del modelo

Figura 1. Diagrama causal del modelo MIMIC ajustado a los datos de la ehm (s1-2009)



Fuente: Lisrel (2006).

Para estimar los parámetros en el modelo MIMIC, se considera según Skrondal y Rabe-Hesketh (2004) que *la variable latente es fija y los parámetros son fijos*. Como todas las variables son categóricas se utiliza para la estimación de la matriz de pesos factoriales en las ecuaciones de medida, la matriz de correlaciones policóricas y poliseriales además del método de mínimos cuadrados no ponderados (Muthén, 1984).

4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En el ajuste del modelo y su validación se utilizó el programa LISREL 8.8 (Jöreskog and Sörbom, 2001). La estrategia para la evaluación de los resultados incluye:

- Estimación con validación cruzada, usando una muestra de calibración (n = 18.673 hogares) y una muestra de verificación (n = 16.780 hogares).
- Examen de la estimación de los parámetros en cuanto a signo y magnitud estadísticamente significativa, así como también de los valores obtenidos del coeficiente de determinación R^2 en cada ecuación y otros indicadores de bondad de ajuste en el modelo global.
- Una revisión de los residuos obtenidos.

4.1. Estimación de pesos factoriales y bondad de ajuste en las ecuaciones de medida

El modelo inicial se probó y modificó sobre la muestra de calibración. El modelo que demostró mejores condiciones y estimadores de parámetros con signos apropiados y magnitudes significativas (para $\alpha = 0,05$) después del proceso de remoción uno a uno de cada indicador no significativo, se probó posteriormente sobre la muestra de verificación, a continuación en la tabla II se presentan los resultados finales obtenidos.

Tabla II. Estimación de pesos factoriales en las ecuaciones de medida del modelo MIMIC ajustado con datos ehm (s1-2009)

Dimensiones	Indicadores	Muestra Calibración		Muestra Verificación	
		Estimación	R2	Estimación	R2
Estructura de Viviendas	Tipo vivienda	0.92	0.77	0.95	0.82
	Paredes	0.91	0.76	0.95	0.82
	Techo	0.72	0.48	0.73	0.49
	Piso	0.85	0.66	0.86	0.67
Acceso Servicios Básicos	Agua	0.68	0.42	0.65	0.38
	Cond. Sanitarias	0.76	0.53	0.73	0.49
	Duchas	0.75	0.51	0.72	0.48
Equipamiento del Hogar	Nevera	0.68	0.42	0.64	0.27
	Lavadora	0.61	0.34	0.64	0.38
	TV	0.62	0.35	0.58	0.30
	Gas_eléctrica	0.51	0.24	0.58	0.31

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Todas las estimaciones de los coeficientes son significativamente distintas de cero para $\alpha=0,05$. Las cifras en negritas son la de mayor importancia en el ajuste, en cuanto a mayores pesos factoriales y coeficientes de determinación R^2 .

En la muestra de calibración y en la de verificación, las estimaciones de los pesos factoriales para todos los indicadores son significativamente diferentes de cero, presentan signos positivos de acuerdo a lo esperado. Esos pesos se interpretan como los cambios esperados en cada indicador por unidad de cambio en la variable latente (bienestar en vivienda), por lo que en este caso particular los cambios en cada indicador son directamente proporcionales a cambios en el bienestar en vivienda.

Considerando las dimensiones en las que se agruparon los indicadores considerados se observa que:

- En la dimensión *estructura de las viviendas*, los pesos factoriales para la estimación del bienestar en vivienda, se encuentran entre 0.72 (para techo), 0.85 (piso), 0.91 (paredes) y 0.92 (para tipo de vivienda). Comparando con las otras dimensiones, la potencia explicativa R^2 de esos indicadores es la más alta obtenida en el ajuste (excepto para techo), con valores desde 0.66 (para piso), 0.76 (paredes) y 0.77 (tipo de vivienda).
- En la dimensión *acceso a servicios básicos*, se observan los indicadores significativos y con potencia explicativa que siguen en importancia a los señalados en el párrafo anterior, a saber, condiciones sanitarias, duchas y agua.
- En la dimensión *equipamiento del hogar*, se observan los indicadores con menores pesos y R^2 , que en orden de importancia son: posesión de nevera, lavadora, TV y cocina gas-eléctrica; aunque los R^2 son algo bajos resultan aceptables en este tipo de modelos.

De allí que, en la medida que el bienestar en vivienda mejore los mayores cambios se observaran en orden de importancia en los siguientes indicadores: *tipo de vivienda, paredes, piso, condiciones sanitarias, duchas, techo, agua, nevera, lavadora, tv y cocina gas-eléctrica*.

A título comparativo, se comentan a continuación algunos resultados previos obtenidos en el Área Metropolitana de Caracas (AMC) en 1998, y a nivel nacional en 2006:

- Cárdenas *et al.* (2007), obtuvieron resultados para el AMC utilizando datos de EHM (S2-1998), que arrojaron como indicadores significativos: materiales en piso, techo y paredes. No se obtuvieron indicadores significativos en la dimensión acceso a servicios básicos.
- Cárdenas *et al.* (2009), obtuvieron resultados a nivel nacional utilizando datos de la EHM (S1-2006), que arrojaron como indicadores significativos: tipo de vivienda, materiales en techo y piso, y condiciones sanitarias.

Es interesante destacar que, sin importar área geográfica ni período de tiempo, en un lapso de algo más de una década (entre 1998 y 2009), hay coincidencias fundamentales en el ajuste del modelo, que arrojan que las mejoras en el bienestar en vivienda son directamente proporcionales a las mejoras en las viviendas en cuanto a *materiales en techo y piso, y condiciones sanitarias* (eliminación de excretas).

4.2. Estimación de los coeficientes de regresión y bondad de ajuste en la ecuación estructural

En la tabla III se presentan los resultados finales obtenidos después del proceso de eliminación de aquellas variables socio-demográficas que resultaron no significativas en el ajuste (para $\alpha = 0,05$).

Tabla III. Estimación de coeficientes de regresión en la ecuación estructural del modelo MIMIC ajustado con datos ehm (1-2009)

Variables	Muestra Calibración (R2 = 0,404)	Muestra Verificación (R2 = 0,308)
Ln_IngresoFliar	0.28	0.34
Hacinamiento	- 0.31	- 0.39
Sexo	- 0.20	- 0.18
Situación Conyugal	0.20	0.21
Nivel Educativo	0.30	0.21

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Todos las estimaciones de los coeficientes son significativamente distintas de cero para $\alpha=0,05$. Las cifras en negritas son la de mayor importancia en el ajuste, en cuanto a mayores pesos factoriales y coeficientes de determinación R^2 .

Tanto en la muestra de calibración como en la de verificación, los coeficientes de regresión revelan valores estadísticamente significativos y con signos de acuerdo a lo esperado, siendo los de mayores valores los que corresponden a *hacinamiento, nivel educativo del jefe del hogar e ingreso familiar*. De allí que mejoras en el nivel educativo del jefe del hogar e ingreso familiar, causan mejoras en el bienestar en vivienda en forma directamente proporcional, mientras que hacinamiento lo hace en forma inversamente proporcional. Con respecto a la bondad de ajuste, los coeficientes de determinación R^2 en las muestra de calibración y verificación son respectivamente 0.40 y 0.41, valores bajos pero que se pueden considerar razonables en estos modelos.

Comparativamente Cárdenas *et al.* (2007, 2009) obtuvieron también en la ecuación estructural coeficientes significativos para la variable *nivel educativo del jefe del hogar*, por lo que esta variable tiene la misma importancia en la explicación del bienestar en vivienda, sin importar período de tiempo, ni área geográfica.

4.3. Bondad de ajuste en el modelo global

En la tabla IV se muestran los resultados obtenidos para medir la bondad del ajuste del modelo global en las muestras de calibración y verificación.

Tabla IV. Medidas de bondad de ajuste en el modelo global ajustado con datos ehm (s1-2009)

<i>Indices</i>	<i>Calibración</i>	<i>Verificación</i>	Valores de Referencia
Satorra-Bentler Scaled Chi-Square	4060.25 (p=0,00)	4322.16 (p=0,00)	p > 0.05
Goodness of Fit Index (GFI)	0.678	0.713	(0; 1)
Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI)	0.534	0.584	(0; 1)
Bentler-Bonnet Normed Fit Index (NFI)	0.988	0.985	> 0.95
Bentler-Bonnet Non-Normed Fit Index (NNFI)	0.985	0.981	> 0.95
Comparative Fit Index (CFI)	0.989	0.985	> 0.95
Root Mean Square Error (RMSEA)	0.046	0.052	< 0.08

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Las cifras en negritas corresponden a valores de referencia para comparar los valores obtenidos para todos los índices de bondad de ajuste.

Con respecto al estadístico χ^2 de Satorra-Bentler (para variables con distribución no normal), el cual depende del tamaño de la muestra, se observa la obtención de valores que exceden los valores críticos, lo que es usual considerando el tamaño de la muestra que se utilizó en este trabajo, resultando ser no significativos tanto en la muestra de calibración como en la verificación. Es por ello que se analizan en ambas muestras, los índices descriptivos de mayor uso en estos modelos, GFI, AGFI, NFI, NNFI, CFI y RMSEA, los cuales al compararlos con los valores de referencia (ver última columna en la tabla), revelan todos ellos compatibilidad con un modelo razonablemente aceptable.

5. DISCUSIÓN

Desde el punto de vista de la modelización estadística se logró ajustar el modelo en forma aceptable, lo que permitió la agregación de las tres dimensiones consideradas, estimar en forma satisfactoria los pesos factoriales en las ecuaciones de medida y los coeficientes de regresión en la ecuación estructural. Aun cuando el análisis de los residuos obtenidos en el ajuste sugiere la presencia de errores de especificación que no pudieron ser subsanados con la base de datos utilizada (EHM 1-2009), el modelo MIMIC propuesto permite la identificación de los hogares cuyo bienestar en vivienda no satisface un estándar básico, demostrando ser una herramienta de mucho potencial para la planificación de programas sociales.

La evidencia empírica encontrada a nivel nacional, arroja el siguiente ordenamiento de las variables causales en la explicación del bienestar en vivienda: hacinamiento, *nivel educativo del jefe del hogar* e ingreso familiar. Además en la medida que el bienestar en vivienda mejora, los mayores cambios se observaron, en orden de importancia, en tipo de vivienda, *materiales en piso* y paredes, *condiciones sanitarias (eliminación de excretas)*, duchas (baños con duchas), *materiales en techo*, agua (forma de suministro de agua), posesión de nevera, lavadora, tv y cocina gas-eléctrica. En otras aplicaciones, en el AMC para 1998, y a nivel nacional para el 2006, se obtuvieron coincidencias en el ajuste del modelo, en cuanto al *nivel educativo del jefe del hogar*, *materiales en techo y piso*, y *condiciones sanitarias*.

Esos resultados podrían ser utilizados como referencia a nivel nacional, para la planificación de programas sociales dirigidos a la mejora del bienestar en vivienda, e indirectamente del bienestar básico para vivir libre de la pobreza según Amartya Sen. A niveles más locales, como por ejemplo, estatal y municipal, los investigadores interesados en esta problemática social, podrían considerar la aplicación de la metodología aquí propuesta, específicamente en zonas de ranchos y áreas rurales, contribuyendo así en la planificación de programas sociales dirigidos a la mejora del bienestar en vivienda en forma totalmente diferenciada. En vista de la bondad de los resultados obtenidos con la base de datos de la EHM, es posible su utilización siempre y cuando se garantice que la muestra en el área geográfica de interés sea representativa.

Esta investigación fue posible gracias a la oportunidad que tuvimos durante los años 2006 y 2007, de formar parte del equipo de investigación coordinado por el Profesor Alberto Camardiel en el Área de Postgrado en Estadística y Actuarial de la Universidad Central de Venezuela.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Batista, J.; Coenders, G. (2000), *Modelos de ecuaciones estructurales*, La Muralla, Madrid.
- Cárdenas, O.; Noguera, C. (2011), "Modelación del bienestar en vivienda desde la perspectiva de los modelos de variables latentes generalizados" *XIII Conferencia Española de Biometría*, Barcelona.
- Cárdenas, O. (2010), *Modelos de variables latentes generalizados: Una aplicación en la estimación del bienestar en vivienda en los hogares venezolanos*, Trabajo de Ascenso, UCV.
- Cárdenas, O.; Camardiel, A.; Noguera, C.; Amador, J. (2009), "Uso de modelos de variables latentes para el análisis de la estructura factorial del bienestar según líneas de pobreza", *XII Conferencia Española de Biometría*, Cádiz.
- Cárdenas, O.; Camardiel, A.; Amador, J.; Riera, J.; Ojeda, C. (2007), "Modelación del funcionamiento vivienda mediante el uso de modelos de ecuaciones estructurales. Una aplicación del enfoque de Amartya Sen para la medición de la pobreza en Venezuela", *IV Jornadas de Investigación*, FaCES-UCV.
- Krishnakumar, J. (2004), "Going beyond functionings to capabilities: An econometric model to explain and estimate capabilities", *Journal of Human Development*, 8 (1).
- Kuklys, W. (2005), *Amartya Sen's capability approach: Theoretical insights and empirical approximations*, Springer.
- Lisrel (2006), *Version 8.80. SSI Scientific Software International, USA*.
- Muthén, B. (1984), "A general structural equation model with dichotomous, ordered categorical and continuous latent variable indicators", *Psychometrika*, 43.
- (2001), Latent variable mixture modeling, In G.A. Marconlides & R.E. Schumacker eds., *New development old techniques in structural equation modeling*.
- Sen, A. (1999), *Comodities and capabilities*, University Press, Oxford.
- Skrondal, A.; Rabe-Hesketh, S. (2004), *Generalized Latent Variable Modeling. Multilevel, Longitudinal, and Structural Equation Models*, Chapman & Hall/CRC.

LA EFECTIVIDAD DEL COOPERATIVISMO COMO POLÍTICA REDUCTORA DE POBREZA: EL CASO DEL DISTRITO CAPITAL DE VENEZUELA EN 2006

Alejandro Márquez-Velázquez¹
DOCTORANDO EN ECONOMÍA²

Resumen:

Con el objetivo de evaluar la efectividad del Gobierno para transmitir los conocimientos básicos sobre el cooperativismo al grupo objetivo del plan de desarrollo 2001-2007 y saber si la calidad del conocimiento sobre el cooperativismo entre cooperativistas fue un factor importante para que los asociados pobres pudieran salir de la pobreza, se evaluó el conocimiento sobre el cooperativismo que tenía una muestra de trabajadores informales pobres y otra de cooperativistas en el Distrito Capital en 2006. El muestreo realizado para encuestar a los trabajadores informales pobres fue del tipo accidental, mientras que el muestreo de los cooperativistas fue probabilístico. La muestra de trabajadores informales mostró un bajo conocimiento sobre el cooperativismo, mientras que la de cooperativistas mostró un elevado conocimiento. Sin embargo, se encontró que el poder reductor de pobreza del cooperativismo dentro de la muestra de cooperativistas fue bajo.

Palabras claves: Caracas, cooperativismo, pobreza, políticas sociales, Venezuela.

1.- INTRODUCCIÓN

Las políticas sociales para combatir la pobreza pueden provenir de agentes no estatales, tal como comenta Franco (1996) al mencionarnos el caso de la aparición espontánea de cooperativas del sector salud³ en países latinoamericanos con importante inmigración europea. Tomando en cuenta que las asociaciones como las cooperativas representan una herramienta para paliar las carencias de vivir en pobreza, se puede argumentar que la promoción del cooperativismo por parte del Estado es una política social, reductora de pobreza.

En el gráfico 1 podemos ver como el número de cooperativas registradas en la Superintendencia Nacional de Cooperativas de Venezuela (SUNACOO) se

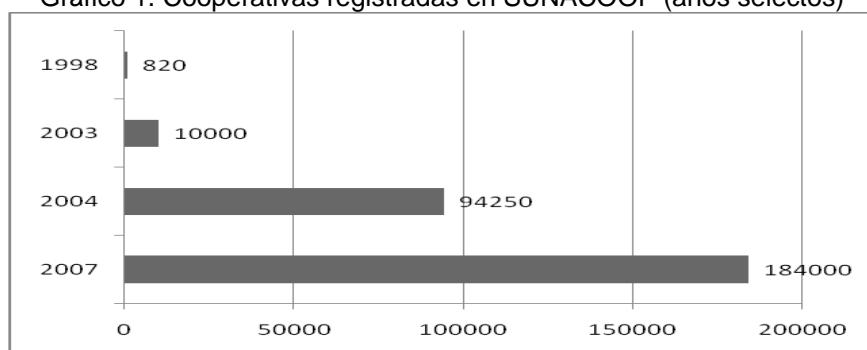
¹ alejandro.marquez@fu-berlin.de.

² Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Freie Universita et Berlin, bajo la supervisión de la Prof. Barbara Fritz.

³ Tradicionalmente las cooperativas que operan en el sector salud se denominan mutuales (Richer, 1999: 18).

incrementó de manera exponencial desde que en el año 2001 entrara en vigor el nuevo marco legal del cooperativismo, la *Ley Especial de Asociaciones Cooperativas* (LEAC), señalándose así el inicio del impulso que el Gobierno Central le dio a la creación de cooperativas. Debido a la escasa data de acceso público sobre el número de cooperativas registradas en SUNACCOOP en la actualidad y el hecho de que en el año 2007 el programa social llamado “Misión Vuelvan Caras”, creado en 2004 con el objetivo de crear cooperativas para combatir la pobreza, fue rebautizado “Misión Che Guevara”⁴ (Fundación Che Guevara, s/fa, s/fb) puede considerarse como un indicio de que el Estado redujo su interés en impulsar la creación masiva de cooperativas a partir de ese año.

Gráfico 1. Cooperativas registradas en SUNACCOOP (años selectos)



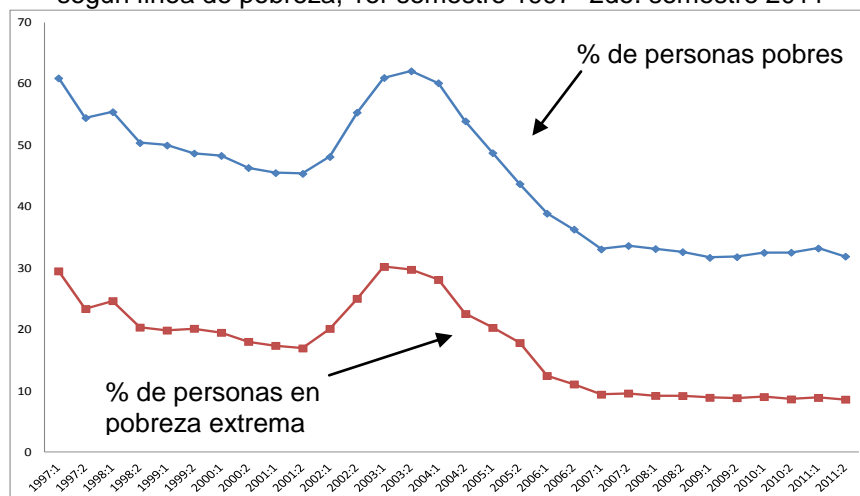
Fuente: datos tomados de Díaz (2005) y Tovar (2007, citado en Piñeiro, 2008).

El objetivo de este estudio es contribuir al debate en torno a qué tan importante fue el desarrollo del cooperativismo en Venezuela, entre el año 2001 hasta el momento en que se realizó el trabajo de campo de esta investigación en 2006, en relación a la tendencia positiva de reducción de pobreza que ha vivido el país, tal como la podemos observar en el gráfico 2. Como se analizará más adelante, la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y la rama cooperativa de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sostienen que el cooperativismo tiene el potencial de ser una herramienta efectiva de reducción de la pobreza si, entre otras cosas, los pobres que se asocian en cooperativas y los cooperativistas conocen y ponen en práctica los principios básicos del cooperativismo (ACI y OIT, 2004). Como no se tiene conocimiento de algún estudio que presente evidencias empíricas de la hipótesis planteada por la ACI y la OIT, se buscó evaluar la efectividad del Gobierno para transmitir los conocimientos básicos sobre el cooperativismo a una muestra de trabajadores pobres informales y otra de cooperativistas. Además, se analizó si la calidad del conocimiento sobre el cooperativismo entre cooperativistas fue un factor importante para que los asociados pobres pudieran salir de la pobreza. Recordemos que el Gobierno Central

⁴ El cambio de nombre vino acompañado de un cambio de objetivo.

en su plan de desarrollo 2001-2007 buscaba formalizar a los agentes de la economía informal, muchos de los cuales son pobres, incluyéndolos en fórmulas jurídicas propias del sector social (MPDS, 2001), como las cooperativas. Un bajo conocimiento e interés en formar parte del cooperativismo en la muestra de trabajadores informales pobres pondría en duda la efectividad del Gobierno para cumplir con su objetivo.

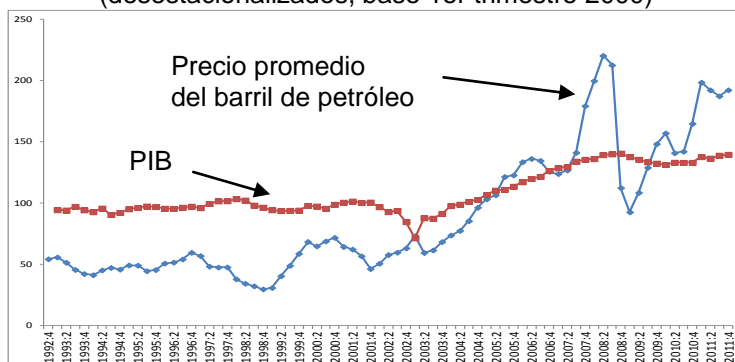
Gráfico 2. Porcentaje de personas pobres y en pobreza extrema según línea de pobreza, 1er semestre 1997- 2do. semestre 2011



Fuente: INE (s/fb).

En la realización de un análisis de este tipo es importante no perder de vista el rol fundamental del crecimiento económico, más que nada impulsado por el efecto de crecientes recursos petroleros en manos del Estado, en la reducción de pobreza durante la mayor parte de la primera década del siglo XXI. En el gráfico 3 podemos apreciar las tendencias del PIB venezolano y del precio del petróleo. Ambos indicadores presentaron un coeficiente de correlación mayor al 80% en el periodo presentado en el gráfico, lo que implica que en Venezuela el crecimiento económico y el precio del petróleo han ido de la mano durante los últimos 19 años. Más aún, el coeficiente de correlación entre el PIB y los niveles de pobreza entre 1997 y 2011 fue superior al 91%. Esto quiere decir que la mayor parte de la reducción de la pobreza en ese periodo puede atribuirse al crecimiento económico, que, como ya se dijo, está altamente correlacionado con el precio del barril de petróleo.

Gráfico 3. Índices trimestrales del precio promedio del barril de petróleo y PIB (desestacionalizados, base 1er trimestre 2000)



Fuente: cálculos propios en base a FMI (2011) y BCV (s/fa y s/fb).

Indagando cómo puede el cooperativismo ayudar a reducir la pobreza en un país vale la pena preguntarse: *¿Es suficiente con que aumente el número de cooperativas para que el nivel de pobreza disminuya? Y, en el caso de que no sea suficiente: ¿Qué otra condición hace falta para hacer del modelo una herramienta eficaz de reducción de pobreza?* De acuerdo con la ACI y la rama cooperativa de la OIT en la declaración de objetivos de su campaña global de lucha contra la pobreza con la ayuda de cooperativas (2004), el aumento del número de cooperativas es una condición necesaria más no suficiente para combatir la pobreza. De hecho, *incrementar el número de cooperativas conformadas por personas pobres es una de las dos estrategias formuladas por estos organismos en su campaña. La otra consiste en incrementar el conocimiento sobre el cooperativismo a distintos niveles para asegurar el éxito de las nuevas cooperativas.* Estos organismos internacionales argumentan que si los pobres de un país (nivel micro), sus cooperativistas (nivel meso), sus funcionarios públicos (nivel macro) y los funcionarios de organismos multilaterales presentes (nivel internacional) tienen un alto nivel de conocimiento sobre lo que es el cooperativismo, este modelo tendrá el potencial para ser una excelente herramienta reductora de pobreza a medida que el número de cooperativas exitosas se incremente. En esta investigación se comparte esta hipótesis, asumiendo que todos los demás factores que afecten el nivel de pobreza se mantengan constantes, y se presentarán evidencias empíricas que la respaldan. No se tiene conocimiento de estudios anteriores similares a este.

Demostrar si la relación planteada se había cumplido hasta el año 2006 en el caso venezolano, no sólo hace falta contentarse con observar el vertiginoso incremento del número de cooperativas registradas, sino que hay que medir el conocimiento sobre el cooperativismo de los sectores claves mencionados, trabajadores pobres informales y cooperativistas, y el poder reductor de pobreza

que ha tenido esta forma organizativa entre los asociados a cooperativas. Como en el país puede decirse que existía un vacío documental en torno a este tema entre los años 2005 y 2006, cuando se quiso recolectar la data secundaria para el estudio, se decidió emprender un trabajo de campo para recolectar la data primaria.

La hipótesis adoptada con relación a la data primaria recolectada era que la calidad de la información en relación al cooperativismo que manejaban los pobres y los cooperativistas, los únicos grupos estudiados en el trabajo de campo, así como el bajo poder reductor de la pobreza de este modelo organizativo en el Distrito Capital, a pesar de haberse experimentado un auge en la creación de cooperativas. Esta hipótesis se asumió por la nos relacionada con aumento de cooperativas registradas que parecieran sólo poder subsistir gracias a una generosa política pública de financiamiento (Bastidas, 2003) y no a buenas prácticas cooperativistas. De acuerdo con esa situación, la reducción de la pobreza hasta el año 2006 pudo deberse más que nada por el alza del precio del petróleo.

Las restricciones presupuestarias de esta investigación hicieron que la misma se limitara al levantamiento de data en el Distrito Capital de Venezuela, la división político-administrativa de mayor importancia demográfica de Caracas, ciudad capital del país. Por otra parte, los sectores claves a los cuáles se les midió su nivel de conocimiento sobre el cooperativismo se limitaron a una muestra no aleatoria de vendedores callejeros pobres (nivel micro), quizá el grupo más representativo de la economía informal en Caracas para ese entonces, además de una muestra aleatoria de cooperativistas del distrito (nivel meso). Otra limitante es que en las encuestas hechas no se evalúan directamente las capacidades gerenciales, administrativas, de mercadeo e informáticas de los encuestados; aunque se pueda argumentar que se hace de manera indirecta, porque se les preguntó su nivel educativo, esto limita en cierta medida los resultados.

En la segunda y tercera parte de este estudio se presentan, respectivamente, una reflexión sobre aspectos a tomar en cuenta al diseñar políticas reductoras de pobreza en países en desarrollo y argumentos a favor del cooperativismo como herramienta eficaz de lucha contra la pobreza. En la cuarta sección se explica la metodología usada en el trabajo de campo que sirvió de base para medir las variables de conocimiento sobre el cooperativismo y su poder reductor de pobreza. En la quinta sección se analizan los datos recolectados y en la sexta se concluye.

2.- POLÍTICAS DE REDUCCIÓN DE LA POBREZA

A la hora de diseñar políticas de reducción de pobreza se debe pensar no sólo en factores como el crecimiento económico o la capacitación laboral, sino también en la cohesión social existente.

La búsqueda del aumento del ingreso de los pobres debe ser el principal objetivo de las políticas que buscan reducir la pobreza. Si bien es cierto que **sin crecimiento económico no se reduce la pobreza** (Banco Mundial, 2005; Fields, 2001; Salama, 1995; Morley, 1997), **una estrategia básica para hacer que el crecimiento ayude efectivamente a reducirla es aumentar los empleos que los pobres puedan ocupar** (Morley, 1997). **Si las políticas públicas fallan en incentivar la aparición de este tipo de empleos, o si simplemente el Estado no actúa en este ámbito por creer en la filtración de la riqueza (*trickle-down effect*), los pobres desarrollarán, como siempre han hecho, su propia estrategia para tratar de mantener sus ingresos.** Esto se traducirá en el crecimiento de la economía informal. Las precarias condiciones de trabajo que, en general, se dan en este sector, representan el costo social de la no intervención estatal en esta materia.

Tomando en cuenta lo anterior y considerando el bajo desarrollo de la seguridad social en países en desarrollo, con la consecuente carencia de seguros de desempleo y de garantías de ingreso mínimo, el objetivo de política económica del Estado debe ir más allá de reducir la tasa de desempleo. **El Estado debe ocuparse también de disminuir el sector informal y el subempleo.**

En este escenario, políticas de asignación de “microcréditos” y de promoción de cooperativas se presentan como herramientas para reorganizar y aumentar la inversión en el sector informal (Orlando, 2001). Como lo afirma el presidente Chávez (MPDS, 2001) y como se explicará con mayor detalle en la siguiente sección, las cooperativas ayudan a combatir la pobreza porque reducen la desigualdad que tiende a producir la dicotomía entre el capital y el trabajo asalariado.

Sin embargo, la efectividad de las políticas de reducción de pobreza dependerá del capital social con el que cuente una sociedad, como se explicará en seguida.

Respecto al tema del capital social, hay que comenzar diciendo que no existe una estandarización del *ada*, 2003; Bebbington, 2003; Fukuyama, 2003; Knack y Keefer, 1997), lo que hace complicada su medición. El sociólogo francés Bourdieu (1980: 2), uno de los primeros en proponer el concepto, lo relacionó con lo que explica que individuos obtengan diferentes rendimientos con respecto al mismo capital económico o humano, en la medida en que puedan

movilizar el capital de un grupo. Es decir que, según este autor, el capital social se relaciona con los recursos actuales o potenciales derivados de la pertenencia a un grupo, que se constituye por una red de relaciones durables entre individuos con alguna característica en común. Coleman (1988: 100), quien introduce el término en los Estados Unidos (sin hacer referencia a Bourdieu), define al capital social como lo que permite que las relaciones entre personas cambien para así facilitarse acciones. La CEPAL por su parte propone una definición más general relacionando al capital social con todo lo relativo a las redes de asociación entre personas y grupos (Ocampo, 2003). En esta investigación se comparte la definición del término propuesta por Fukuyama, quien define al capital social como “normas o valores compartidos que promueven la cooperación social” (2003: 37) que, como afirman Knack y Keefer (1997: 1283), son necesarios para que una sociedad funcione adecuadamente y prospere.

La existencia de cooperación social, promovida por valores o normas, refleja la existencia de confianza entre actores sociales. Si hay confianza entre ejecutor de políticas de reducción de pobreza y beneficiarios, se incentivan los encadenamientos sociales que se necesitan para generar equidad, inclusión y empleos de calidad. Esto es así porque la desigualdad que muchas veces está detrás de la pobreza no sólo es de ingresos sino también de capital social (Ocampo, 2003). Por esto, las políticas de lucha contra la pobreza deberían fortalecer vínculos, como por ejemplo entre comunidad, gobierno local y central, mientras ponen en marcha proyectos que combinan el desarrollo local con el alivio de la pobreza. Como veremos a continuación, **las cooperativas representan un instrumento ideal para fortalecer estos vínculos.**

3.- LA PROMOCIÓN DEL COOPERATIVISMO COMO POLÍTICA REDUCTORA DE POBREZA

¿Cómo puede reducir la pobreza el cooperativismo? ¿Qué retos debe superar en Venezuela para poder reducir la pobreza? Estas son las mayores interrogantes a las cuáles se tratará de dar respuesta en esta sección.

En 2004 la ACI⁵, organismo cúpula del movimiento a escala mundial, y la rama cooperativista de la OIT declararon que el cooperativismo era el mayor movimiento social del mundo, porque más de 760 millones de personas eran cooperativistas para ese entonces (ACI y OIT, 2004: 12). Como ejemplos de la importancia del cooperativismo en algunos países, se puede citar el caso colombiano en donde Saludcoop, una cooperativa nacional del sector salud, es el segundo empleador del país. También está el caso de Kuwait, donde el 80% de los negocios minoristas está en manos de cooperativistas (ACI y OIT, 2004).

⁵ Para más información sobre este organismo véase <http://www.ica.coop>.

A la luz de estos datos, desconocidos casi siempre por el público en general, vale la pena analizar, desde un punto de vista teórico, cómo ayuda a combatir la pobreza el cooperativismo, como se explicará más adelante.

Sin embargo, antes de responder esta interrogante hace falta conocer las nociones básicas del cooperativismo para luego poder comprender sus ventajas como modelo organizativo y analizar cómo estas ventajas se pueden adecuar a una estrategia reductora de pobreza.

Según expresan la ACI y la OIT (2004: 8)⁶ en su recomendación número 193, una cooperativa es:

“... una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a través de una empresa de propiedad colectiva y controlada democráticamente...”⁷

Según Chirinos y Chinchilla (2003) la remuneración de los socios, en las cooperativas de trabajo asociado, depende del tipo de trabajo que cada cual haya realizado. Sin embargo, hay quienes sostienen, que todos los miembros de una cooperativa deberían tener el mismo ingreso, independientemente del trabajo realizado (Piñeiro, 2008). Desde punto de vista económico, lo más sensato es un sistema de remuneración como el propuesto por estos autores, para evitar el problema del *free rider*, es decir, el incentivo que genera una política de remuneración igualitaria para aparentar trabajar de igual forma que los demás. Lo importante aquí es que las remuneraciones de cada socio se deciden en común acuerdo con todos los socios. Esto garantiza que las diferencias remunerativas en las cooperativas sean mucho menores que en las empresas tradicionales del sector privado.

En cuanto a la actividad que pueden realizar las cooperativas, una cooperativa puede realizar cualquier actividad económica y social con el objetivo de satisfacer las necesidades del asociado y de ser rentable; pero más allá de la rentabilidad, la cooperativa busca eficiencia social. Cabe destacar que es una práctica cooperativista reinvertir parte de los excedentes en proyectos sociales de la comunidad de la que la cooperativa forme parte.

Autores como Chirinos y Chinchilla (2003) enumeran los principios cooperativistas. Entre los más básicos que toda cooperativa debería seguir está el hecho

⁶ Esta es la agencia de la ONU que más ayuda técnica ofrece al cooperativismo.

⁷ Original en inglés: “...an autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social and cultural needs and aspirations through a jointly owned and democratically controlled enterprise...”.

de que la asociación de cada miembro debe ser voluntaria y que en la postulación para ser parte de la organización debe poder participar cualquiera que lo desee.

Otro principio importante es que los socios deben tener voz y voto a la hora de decidir qué hacer con el patrimonio social de la cooperativa, el cual se constituye en base a una fracción del aporte inicial de cada miembro y que no se puede devolver a los socios que sean expulsados o decidan retirarse de la asociación.

A lo mejor uno de los principios más importantes para asegurar la supervivencia de una cooperativa es el de la **cooperación entre cooperativas**. Generalmente, estas relaciones de ayuda mutua se formalizan con la creación de cooperativas de segundo nivel, llamadas así porque sus miembros son cooperativas y no individuos. De esta forma las cooperativas se pueden ayudar entre sí cuando alguna pasa por un momento difícil o se ayudan a repartir costos de insumos y servicios que serían muy costosos de obtener de manera individual.

Tomando en cuenta estas nociones básicas, es fácil ver que el cooperativismo puede ayudar a disminuir la pobreza según las tres maneras que recomienda el Banco Mundial (2001) en su informe de desarrollo mundial enfocado en la disminución de la pobreza. Como se observa en el gráfico 4, estos caminos de acción son: promoviendo oportunidades de trabajo, dando poder participativo a sus miembros y mejorando su seguridad ante imprevistos.

Gráfico 4. Mecanismos de reducción de pobreza del cooperativismo



Fuente: ACI y OIT (2004: 15).

Además de representar una manera alternativa de generar ingresos, **una cooperativa es una organización democrática** en donde un miembro es igual

a un voto, por ello sirve como herramienta para otorgar poder a los pobres a la hora de defender sus derechos (ACI y OIT, 2004). Si las cooperativas de base logran desarrollar la integración en centrales y federaciones (formando cooperativas de segundo nivel), una de las consecuencias es que los pobres (miembros de cooperativas) podrían influir de manera decisiva en el diseño de políticas de instituciones públicas locales, nacionales o internacionales. Estas centrales también podrían acumular suficientes recursos para instaurar sistemas de protección social y de créditos para los miembros de las cooperativas que las conformen. En el caso venezolano, las centrales cooperativas regionales se han caracterizado por ofrecer estos servicios. El caso más notable es quizás el de la Central Cooperativa de Barinas, CECOBAR, que puso en funcionamiento la primera clínica cooperativista de Venezuela y recibió un premio a la excelencia en 2005 (Venezuela Competitiva, 2008).

Profundizar el conocimiento del cooperativismo en los niveles micro (pobres), meso (cooperativistas), macro (gobiernos nacionales) e internacional (instituciones multilaterales), conjugado a un aumento del número de cooperativas, es la estrategia propuesta por la ACI y la OIT (2004) para hacer del cooperativismo un modelo exitoso de lucha contra la pobreza.

Ahora que se han presentado los fundamentos del cooperativismo y su relación con la reducción de la pobreza, se hará más fácil entender los problemas que el sector cooperativista enfrenta en Venezuela en el breve análisis que se presenta a continuación.

El estudio de caso del cooperativismo en el estado Zulia (región petrolera ubicada al noroeste del país en la frontera con Colombia) realizado por Chirinos y Chinchilla (2003) a principios del año 2000 cuando estaba recién aprobada la nueva LEAC, tenía como objetivo estudiar los factores explicativos de la productividad de las cooperativas en ese estado. Sin embargo, debido a la importancia económica y demográfica del Zulia, también nos pudo servir para darnos una idea de las características del movimiento en Venezuela en general. Parte de la investigación consistió en encuestar a los directivos de cooperativas asociadas a la Central de Integración Cooperativa del Zulia (CECOSEZUL), una de las 18 centrales cooperativas regionales asociadas a la Central Cooperativa Nacional de Venezuela (CECONAVE), organismo cúpula del cooperativismo en Venezuela (Valera, 2003). La mayor parte de las cooperativas de la muestra tomada (47,5% de las cooperativas asociadas a CECOSEZUL para 2001) eran de servicios, específicamente de transporte, le seguían en número las cooperativas mixtas (de servicio y de producción) y, por último, las menos numerosas de la muestra fueron las cooperativas de producción.

Los resultados de la encuesta apoyaron la hipótesis de que **los valores y principios cooperativistas no eran promovidos en las cooperativas**. Esto puede traer como consecuencia que la razón económica de ser de una cooperativa, que es la de aumentar el ingreso de sus asociados en relación a un trabajo similar en otro tipo de organización, no se esté dando y que la cooperativa siga en funcionamiento a pesar de eso.

Otro juego de preguntas relacionado a la participación y el trabajo en equipo de los cooperativistas arrojó como resultado apreciaciones sobre una **baja tasa de participación y de trabajo en equipo**. Poca participación de los asociados en las actividades de la cooperativa no genera sentimiento de propiedad grupal. Los directivos encuestados también consideraron que **la mayor parte de los asociados no estaban capacitados para las actividades neurálgicas de la cooperativa** como:

“... gerencia cooperativa, nueva Ley Especial de Asociaciones Cooperativas, organización de las cooperativas, administración, organización de reuniones y asambleas, estudio de mercado, deberes y derechos de los cooperativistas, control y evaluación de las actividades, técnicas y estrategias para mejorar la productividad... renovación de la filosofía cooperativista, actividades para fortalecer el espíritu cooperativo, talleres, encuentros y convivencias para el conocimiento de otras experiencias cooperativas...” (Chirinos y Chinchilla, 2003: 63).

Aparte de los problemas de bajo manejo de los principios cooperativistas y capacitación técnica de los asociados a las cooperativas, en Venezuela podría decirse que existe un vacío documental en este sector. Debido a esto, no se pudo tener acceso a datos importantes para una investigación como esta, tales como los sectores de actividad en que se concentran las cooperativas según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), niveles de capital declarado, ingresos anuales, etc.

Otro problema que aqueja al sector es la **poca integración del movimiento cooperativista venezolano**. Sólo 300 cooperativas, de las 10 mil que según SUNACOOOP había en Venezuela, estaban afiliadas a CECONAVE en el año 2003 (Díaz, 2005; Valera, 2003).

También se puede agregar a la lista de problemas del sector el marco jurídico, reformado en 2001. Quizá la más importante de las tantas críticas que se le han hecho a la nueva ley es la que presenta García (2002), **quien señala que la LEAC parece diseñar una cooperativa destinada a desenvolverse en una actividad secundaria y a ser dependiente del sector privado corporativo**.

Más allá de todos los problemas que enfrenta el sector en el país, la capacidad que tienen las cooperativas para desenvolverse en cualquier sector económico, sin olvidarse de que su preocupación principal es la persona asociada a la cooperativa y no el lucro, hacen del cooperativismo una herramienta poderosa en la lucha contra la pobreza.

4.- METODOLOGÍA

Esta investigación busca contribuir a la mejor comprensión científica en la relación entre la calidad de la información sobre el cooperativismo que poseen dos grupos sociales claves y la efectividad de este modelo como estrategia reductora de pobreza. De acuerdo a la hipótesis emanada de la ACI y la OIT (2004) y los objetivos del plan de desarrollo de la nación 2001-2007 (MPDS, 2001), los grupos indagados fueron una muestra de los pobres que no participaban en el movimiento cooperativo y otra compuesta por los actuales cooperativistas. Para ello se recolectó la data primaria en un trabajo de campo que se realizó entre los años 2005 y 2006⁸, época en la que había un auge de creación de cooperativas en Venezuela.

En notación de lógica proposicional, la hipótesis propuesta por la ACI y la OIT (2004), para explicar la relación entre las variables mencionadas, se puede expresar como un condicional del tipo $p \wedge q \rightarrow r$. Esto se lee como sigue: si el número de cooperativas aumenta (p) y el conocimiento sobre el modelo en los distintos niveles de una sociedad es elevado (q), entonces el cooperativismo será una herramienta efectiva de reducción de pobreza (r). Los datos recogidos en esta investigación sólo falsearían esta hipótesis si contradicen al condicional, que sólo es falso si, de acuerdo a los postulados de la lógica proposicional, el número de cooperativas ha aumentado (p) y la calidad de la información que posean los distintos niveles de una sociedad sobre el cooperativismo es alta (q), pero el poder reductor de pobreza de este modelo organizativo haya sido bajo o nulo (no r).

Como se mencionó en la introducción, la hipótesis de trabajo indica que la **calidad de la información en relación al cooperativismo que manejaban los pobres y los cooperativistas, así como el poder reductor de pobreza de este modelo organizativo habían sido bajos** en el Distrito Capital, a pesar de haberse experimentado un auge en la creación de cooperativas.

⁸ En el año 2005 se realizó una prueba piloto, la cual sirvió para probar y modificar los cuestionarios que se usaron en las encuestas realizadas el año siguiente.

Debido al vacío documental que sufría el sector, se realizaron dos encuestas para medir los conocimientos en torno al cooperativismo que tenían muestras de trabajadores informales pobres y miembros de cooperativas en el Distrito Capital. La encuesta realizada a una muestra de trabajadores pobres del sector informal se llevó a cabo entre el 8 y el 24 de febrero de 2006 y la realizada a una muestra de cooperativistas se efectuó entre el 2 de julio y el 18 de agosto de 2006.

Uno de los objetivos del cuestionario aplicado a la muestra de trabajadores informales pobres –cuestionario A– era medir que efectos sobre los ingresos, la protección y la participación creen los encuestados puede tener el hecho de haberse asociado a una cooperativa. Esto se hizo para medir de manera indirecta qué tan efectivo había sido el Gobierno en su objetivo de formalizar a los agentes del sector informal a través del cooperativismo. Si los trabajadores informales pobres encuestados reflejan bajos conocimientos sobre los beneficios potenciales de pertenecer al cooperativismo, podrían en duda que el Gobierno haya sido efectivo en transmitir el mensaje de los beneficios de pertenecer a este movimiento. Por otra parte, el otro cuestionario, aplicado a una muestra de cooperativistas –cuestionario B– tuvo como uno de sus objetivos ver si los encuestados sienten que han mejorado sus ingresos, su protección ante imprevistos y su poder de participación con relación a cuando no eran cooperativistas. Parte de las preguntas en ambos cuestionarios indagan entonces sobre la percepción que tienen los encuestados en relación a los efectos que puede tener el cooperativismo sobre el ingreso, la protección ante imprevistos y la participación, tres variables claves para luchar contra la pobreza, según el Banco Mundial en su informe sobre el desarrollo mundial del año 2001.

Otro objetivo principal de los instrumentos era el de medir la calidad de la información sobre el cooperativismo que poseían los cooperativistas y las personas pobres que trabajan en el seno de la economía informal. De nuevo, haber evaluado el conocimiento sobre nociones básicas del cooperativismo a miembros pobres de la economía informal buscó medir de manera indirecta la efectividad del Gobierno en cumplir con su meta de formalización de este sector. Una baja calidad de información sobre el cooperativismo en esta muestra apoyaría la idea de que el Gobierno no ha sido efectivo en esta labor. Por otra parte, la idea de medir el conocimiento de las nociones básicas del cooperativismo entre asociados parte de ver si un buen manejo de estas nociones se relaciona con una disminución de la pobreza entre asociados, como cabría esperarse de acuerdo a la hipótesis de la ACI y la OIT (2004).

Ambos cuestionarios tienen una estructura parecida y contienen en gran medida las mismas preguntas con opciones de respuesta cerradas o semi-

cerradas. La versión final de ambos se logró luego de haber llevado a cabo una prueba piloto con individuos de las respectivas poblaciones, seleccionados de la misma manera en que las muestras fueron seleccionadas, como se explicará más adelante. Los dos cuestionarios están divididos en tres partes que agrupan preguntas relacionadas entre sí⁹.

La primera parte de los dos cuestionarios mide el conocimiento del encuestado en torno a las bases del modelo cooperativista. La segunda parte de cada cuestionario indaga sobre los efectos del cooperativismo desde la perspectiva de cada tipo de encuestado. Esta parte en el cuestionario A busca averiguar si el encuestado está consciente de los potenciales efectos reductores de pobreza del cooperativismo y si sabe por qué pueden darse. En el cuestionario B, esta parte analiza las condiciones de vida y de trabajo antes y luego de que el encuestado se hiciera socio de una cooperativa. En la última parte se anotan datos del encuestado que varían según el cuestionario.

Las preguntas que buscaban medir el conocimiento sobre las nociones básicas del cooperativismo siguieron las ideas planteadas en la sección anterior y dejaron de lado la dimensión empresarial de una cooperativa, pues el objetivo era evaluar el conocimiento en torno a las características que la diferencian de una organización pública o privada. Con la ayuda de opciones de respuestas preestablecidas, se les pidió a los encuestados definir a una cooperativa e identificar características claves del modelo como el sector al que pertenecen (s), el sistema de remuneración y la razón económica de participar en una cooperativa, entre otras.

Los cuestionarios son las herramientas usadas para medir las dos variables implicadas en el planteamiento de hipótesis: 1) la calidad de la información sobre el cooperativismo que posean los individuos en las muestras seleccionadas y 2) el poder reductor de pobreza que ha tenido el cooperativismo sobre una de las muestras. Esto quiere decir que en el análisis de resultados de las encuestas, las respuestas a las preguntas que intentan medir las variables 1 y 2 dieron como resultado que la muestra haya demostrado manejar una alta o baja calidad de información sobre el cooperativismo o que el cooperativista haya visto sus ingresos, protección ante imprevistos y participación aumentar o no, respectivamente. Siguiendo el razonamiento desarrollado anteriormente, los efectos del cooperativismo sobre la pobreza se midieron de manera multidimensional, no sólo considerando su impacto sobre el ingreso del asociado.

Para medir las variables 1 y 2 se siguieron los consejos de Márquez (2000) para convertir las variables teóricas planteadas en variables empíricas o, dicho

⁹ Para obtener una copia de los cuestionarios, por favor envíe un correo al autor.

de otra manera, para relacionar las variables 1 y 2 con indicadores extraídos de los cuestionarios. Así lo que se hizo fue identificar las preguntas de los cuestionarios que sirven para medir cada variable. Los resultados para cada pregunta son dicotómicos, es decir, sólo pueden reflejar un alto o un bajo conocimiento sobre el cooperativismo, en el caso de la variable 1, o un alto o bajo poder reductor de pobreza, cuando se habla de preguntas que miden la variable 2. El tipo de respuesta que dio la mayoría absoluta de los encuestados a cada pregunta fue lo que determinó que se considerara que la muestra poseía un bajo o alto conocimiento o que el poder reductor de pobreza haya sido alto o no.

Se construyeron muestras de las siguientes poblaciones: vendedores callejeros pobres del bulevar de Sabana Grande en Caracas, uno de los más importantes sectores en donde se concentraba este tipo de vendedores informales en el Distrito Capital en el año 2006, y socios de cooperativas registradas en la oficina regional del Distrito Capital de SUNACCOOP, hasta febrero del mismo año.

La limitación de recursos determinó que se seleccionaran a los vendedores callejeros pobres del bulevar de Sabana Grande, ubicado en el Distrito Capital, como una muestra, aunque no representativa, de un conglomerado mucho mayor representado por los trabajadores pobres del sector informal en general. Este grupo de trabajadores se escogió porque puede considerarse como uno de los más visibles y de más fácil acceso de los trabajadores pobres que forman parte de la economía informal en las ciudades. Sin embargo, el hecho de que en la muestra del sector informal sólo se hayan tomado individuos pertenecientes a un solo sector de actividad, el de las ventas al detal, mientras que para la muestra de cooperativistas no se haya restringido el muestreo a un sector de actividad en específico, limita el alcance de los resultados.

El **muestreo** utilizado para la encuesta realizada a la muestra de los vendedores informales pobres fue del **tipo accidental**. Se recurrió a este método porque no se pudo acceder a ninguna lista que contuviera la totalidad de los vendedores callejeros de Sabana Grande, menos aún sólo los que fueran pobres. Como este muestreo no está basado en la aleatoriedad, no existe una técnica que garantice la escogencia de un tamaño de muestra adecuado para garantizar la representatividad de la población (Stoddard, 1982). Los escasos recursos económicos y de tiempo con los que se contaban para hacer esta encuesta fueron determinantes para decidir que el tamaño de la muestra fuera de 30 individuos a ser encuestados por cuatro encuestadores que ofrecieron su trabajo de manera voluntaria. Se usaron las cuotas de edad y de sexo de la población económicamente activa para diciembre 2005 según el INE (2006a, s/fa), así como de ubicación geográfica en el bulevar, como una manera de minimizar el sesgo que el método de muestreo escogido pudiera generar.

El **muestreo** utilizado para la encuesta hecha a miembros de cooperativas fue del tipo probabilístico o estocástico. Esto permitió seleccionar una muestra más representativa que en la encuesta anterior. Para hacer este muestreo hacía falta una lista con todos los cooperativistas del Distrito Capital, pero no se tuvo acceso a dicha lista y se desconoce si en realidad existió. Por lo tanto, se tuvo que recurrir a un muestreo bietápico en donde la unidad primaria muestral se ajustó al listado al que se tuvo acceso, que fue el de las cooperativas registradas en la oficina regional del Distrito Capital de SUNACOOOP (2006). La unidad secundaria muestral siguió siendo el cooperativista.

Según la data suministrada por SUNACOOOP (2006), en el Distrito Capital había 10.874 cooperativas registradas en ese organismo público para febrero de 2006. No se lograron encontrar datos relativos a la cantidad de personas asociadas a ellas por lo que hay que hacer una estimación en base a los datos a los que se tuvo acceso. En un documento suministrado por SUNACOOOP (2004a) se revela que estaban registradas 94.250 cooperativas a nivel nacional para el primer semestre de 2004. En otro se expresa que para esa misma fecha el número de personas asociadas era de 602.095 (SUNACOOOP, 2004b). Combinando esos dos datos tenemos que el promedio de personas por cooperativa era de 6,39 en el primer semestre de 2004. Supongamos que ese promedio se mantuvo hasta febrero de 2006 y que sea el mismo para el Distrito Capital. Bajo estos supuestos se puede estimar que la población de la cual se extrajo una muestra era de unas 69.467 personas.

El tamaño de la muestra se definió según la metodología adecuada cuando se quiere determinar proporciones poblacionales, porque se quería contrastar la proporción de pobres de la muestra con la de la población. Si queremos tener una confianza del 90% de que las proporciones que calculemos sean las reales dentro de un margen de error de $\pm 8,5$ puntos porcentuales, el tamaño de muestra necesario se especifica en la ecuación 1.

Ecuación 1

$$\frac{(Z_{90\%})^2 \times p \times q}{(\text{margen de error})^2} = \frac{(1,645)^2 \times 0,5 \times 0,5}{(0,085)^2} \cong 94$$

Haber asumido que la proporción de pobres p es del 50%, al igual que la proporción de no pobres q , es práctica común a la hora de determinar tamaños de muestras con un nivel de confianza y margen de error dados, porque así se asegura escoger la muestra más grande, que arrojará resultados más precisos. Ahora bien, si suponemos que el número de socios promedio por cooperativa es de 6,39, se tendría que haber visitado 15 cooperativas para cubrir la muestra de

94 cooperativistas a encuestar, como se desprende de la ecuación 1. Pero dada la **sensibilidad política del tema investigado**, la falta de local propio de muchas cooperativas, no haber ofrecido incentivos económicos para responder el cuestionario, entre otros factores, se podría prever una elevada tasa de rechazo, explícito o implícito, de los cooperativistas a ser encuestados, como por ejemplo del 80%. Usando este valor se puede estimar que de los 6,39 socios por cooperativa se podría encuestar en promedio a unos 1,28 socios por visita. Para lograr esto, se debía visitar unas 74 cooperativas. Se decidió visitar 81 cooperativas para tener más seguridad de cumplir con el número mínimo de encuestados.

El muestreo para las unidades primarias muestrales fue sistemático. Para comenzar con el muestreo se ordenó la base de datos de manera alfabética según la actividad principal. De esta manera se garantizó un recorrido por la mayoría de las actividades económicas de la población considerada. Luego se dividió el tamaño de la población, 3.255¹⁰ cooperativas, entre el tamaño de la muestra, 81, para obtener la longitud del salto, que redondeando al entero inferior fue de 40. Para elegir el número a partir del cual se comenzaría a seleccionar la muestra, se utilizó una función aleatoria en el programa computacional usado para manejar la base de datos, para elegir un número del 1 al 40. De esta manera se garantizó la aleatoriedad de la muestra. En el caso de que no se lograra contactar a la cooperativa seleccionada porque el teléfono estuviese malo, porque el interlocutor declarara que la cooperativa había dejado de funcionar o porque no quería participar en la encuesta, **se definió una regla para contactar a una cooperativa sustituta**, que fue contactar a la siguiente en el listado. De volver a ser infructuoso el contacto, el proceso se repitió, siempre y cuando no se llegara a la cooperativa siguiente en la muestra originalmente seleccionada.

Sin un número de teléfono, hubiera sido muy difícil contactar a las cooperativas porque las direcciones dadas no eran precisas en muchos casos y, a veces, simplemente no había dirección suministrada. Podría pensarse que sólo contactar a las cooperativas que respondieran al teléfono crearía un sesgo, si se piensa que las cooperativas con socios no pobres tienen mayor probabilidad de poseer una línea telefónica. Pero en el caso del Distrito Capital el sesgo sería mínimo, porque se ha estimado que para el primer semestre de 2006, la penetración de teléfonos celulares era del 100% de la población, lo que compensa una penetración de apenas 25% de la telefonía fija (Camel, 2006). Sin embargo, esta estimación no toma en cuenta el hecho de que muchas personas poseen más de un número de teléfono celular, mientras que otras no poseen.

¹⁰ Población de cooperativas finalmente tomada luego de descartar las que no tuvieran número de teléfono y las que tenían en el rubro actividad principal la palabra "cancelada".

La segunda etapa del muestreo fue de tipo censal porque se encuestó a todos los socios que estaban presentes cuando se visitó la cooperativa y que no rechazaron ser encuestados. Se limitó el contacto con cada cooperativa a una visita para que los socios no tuvieran la oportunidad de comentar entre sí las preguntas del cuestionario antes de que fueran encuestados, evitándose así una fuente de contaminación de los datos recolectados.

En la práctica se lograron encuestar a 100 socios en 81 cooperativas. Todas las cooperativas visitadas fueron de trabajo asociado. El sector de actividad más común al que pertenecía la cooperativa del encuestado era la construcción, con el 18% de los encuestados. El segundo y tercer sector de actividad más común fue la venta al detal (17%) y la elaboración de alimentos (15%), respectivamente. El resto de los encuestados se repartió de manera muy uniforme entre casi 60 actividades nombradas como publicidad, servicios textiles y asesoría, entre otros. En promedio se encuestó a la cooperativa sustituta número 6,73. En la muestra seleccionada el promedio de socios por cooperativa fue de 8,04 y la tasa de rechazo efectiva fue de 84,7%, más que nada por no estar presentes todos los miembros al momento de la visita para hacer la encuesta. Para cubrir la muestra se requirió el trabajo de 9 encuestadores.

5.-ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

Antes de entrar de lleno en el análisis, se realizará un comentario sobre las razones por las cuales los vendedores callejeros encuestados no pertenecen a una cooperativa, según las respuestas obtenidas a una pregunta del cuestionario A, que se pueden observar en la tabla 1.

Tabla 1. Pregunta ¿Por qué no está asociado a una cooperativa?

<i>Opciones de respuesta</i>	<i>Frecuencia relativa (%)</i>
<i>No le interesa el cooperativismo</i>	26,7
<i>No sabe mucho sobre cooperativismo</i>	26,7
<i>Intentó formar parte de una cooperativa en el pasado pero fracasó el proyecto</i>	13,3
<i>El cooperativismo no funciona</i>	10
<i>Otra razón</i>	20
<i>No respondió</i>	3,3
Total	100

Fuente: Elaboración propia.

Observamos que las tres respuestas más frecuentes fueron: no le interesa el cooperativismo (26,7%), no sabe mucho sobre cooperativismo (26,7%) y otra razón (20%). Con respecto a las dos primeras opciones de respuesta, debemos tomar en cuenta que una de las **estrategias declaradas por el Gobierno del**

presidente Chávez para conseguir su objetivo de desarrollar la economía social era la **formalización de los agentes de la economía informal** a través de las fórmulas jurídicas propias del sector social (MPDS, 2001).

El hecho de que a seis años de haberse comenzado a ejecutar esta estrategia estatal, desde 2001 hasta el 2006, cuando se hizo la encuesta, **un alto porcentaje de trabajadores del sector informal** de la muestra seleccionada exprese que no es miembro de una cooperativa porque **no le interesa el cooperativismo**, abre paso a una reflexión en torno a los objetivos y estrategias planteados en la planificación gubernamental. La respuesta relacionada al poco interés de los encuestados con relación al cooperativismo puede poner en tela de juicio el hecho de que la estrategia declarada se haya esbozado en un marco de participación popular. Hecho curioso si tomamos en cuenta que la “revolución bolivariana” es definida en parte por querer instaurar un régimen de democracia participativa, como muchos artículos de la Constitución de 1999 lo dejan en claro¹¹. Sin embargo, puede pensarse que a lo mejor la estrategia no está disociada del todo de los intereses de los trabajadores del sector informal, pues el plan de desarrollo en el que se inserta, postulado por el presidente Chávez (MPDS, 2001), define la economía social no sólo como cooperativismo, sino también como empresas familiares, microempresas, empresas campesinas y de asociaciones comunitarias para el trabajo, por lo tanto, los que pertenecen al sector informal podrían estar interesados en migrar hacia estas otras ramas de la economía social, aunque esta encuesta no permitió corroborarlo, pues no se indagó sobre eso en el cuestionario. Por otro lado, también puede pensarse que cuando se comenzó a ejecutar la estrategia, el interés por el cooperativismo era mayor, siguiendo la idea de que la planificación se llevó a cabo de manera participativa, y que fue declinando en el tiempo por los resultados negativos que los trabajadores del sector informal habrán podido experimentar en torno al cooperativismo. El hecho de que algunos de los encuestados hayan declarado que formaron parte de una cooperativa que fracasó, apoya esta explicación.

Para finalizar, el hecho de que otra parte importante de los encuestados (26,7%) declare que no sabe mucho sobre el cooperativismo deja constancia de la poca efectividad que ha tenido la estrategia de formalización del sector informal usando el cooperativismo.

Las respuestas a las preguntas relacionadas con la calidad, alta o baja, de la información sobre el cooperativismo de los **vendedores callejeros pobres** encuestados en el bulevar de Sabana Grande **reflejan**, en general, **un bajo conocimiento sobre el tema**. Con respecto a los resultados obtenidos de la

¹¹ Véase entre otros los artículos 102 y el 187.

encuesta realizada a **una muestra aleatoria de cooperativas** del Distrito Capital, se puede decir que **la calidad de la información que manejaron los encuestados sobre el cooperativismo**, según los parámetros establecidos, **fue alta**. Con el siguiente análisis comparativo de algunas de las respuestas proporcionadas por cada grupo, se ilustrará esta tendencia.

Tabla 2. Pregunta ¿Cómo debería ser la remuneración de un socio de una cooperativa con respecto a la que recibiría si trabajara en lo mismo pero por su cuenta, en una empresa tradicional o en el sector público?

<i>Opciones de respuesta</i>	<i>Frecuencia relativa de respuestas de los vendedores callejeros (%)</i>	<i>Frecuencia relativa de respuestas de los cooperativistas (%)</i>
<i>a. Menor</i>	16,7	3
<i>b. Por lo menos igual</i>	26,7	53
<i>c. Mayor</i>	16,7	39
<i>d. No sé</i>	36,7	0
<i>No corresponde la respuesta</i>	3,3	5
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia.

La pregunta presentada en la tabla 2 se realizó para ver si el encuestado comprendía la razón económica de pertenecer a una cooperativa. Desde el punto de vista de una persona pobre, como en el caso de los vendedores callejeros encuestados, una persona no se puede dar el lujo de comenzar a trabajar en una cooperativa para percibir una remuneración inferior a la que recibía con anterioridad, por lo que **las respuestas que denotan un conocimiento del incentivo a participar en una cooperativa de trabajo asociado son la b y la c, seleccionadas por más del 43% de los encuestados del sector informal**. Es importante destacar que la opción de respuesta más seleccionada entre la b y la c fue la primera. Este resultado deja claro que una parte importante de los vendedores callejeros encuestados está consciente de que los beneficios de pertenecer a una cooperativa no deben ser sólo económicos. Lamentablemente, la mayor parte de estos vendedores, es decir más del 53%, no sabe qué responder ante esta pregunta o considera que un socio de una cooperativa debería percibir un ingreso menor al que percibiría en un trabajo similar inscrito en otra forma organizativa, respuestas que denotan bajos conocimientos en torno al cooperativismo. Las respuestas dadas por los cooperativistas son contrastantes. Aquí la gran mayoría de los encuestados, un 92% que eligieron la opción b o c, demuestran tener un alto conocimiento del incentivo económico que debe mover a una persona pobre a hacerse socio de una cooperativa.

Como se observa en la tabla 3, la mayoría de los vendedores callejeros encuestados no saben (46,7%) o están errados (16,6%, la suma de las respuestas a y c) en cuanto a cómo se debería elegir un consejo de administración de una

cooperativa, que se expresa correctamente en la opción de respuesta b. Esto refleja un **bajo conocimiento en cuanto a cómo podría constituirse la organización interna de una cooperativa**. Sin embargo, la segunda opción de respuesta más común dada por este grupo de encuestados fue la correcta, con el 36,7% de las respuestas. Esto soporta la hipótesis de que una parte importante de los encuestados piensa que la organización de una cooperativa debe acercarse a un modelo de autogestión en donde todos los socios tengan la oportunidad de ejercer su dirección. En el caso de los cooperativistas encuestados, la respuesta mayoritaria fue la opción “b. Debería ser elegido democráticamente en la asamblea de asociados por un período de tiempo determinado”, con una frecuencia de 64%. Esto es evidencia a favor de la idea de que los encuestados están conscientes de que la directiva de las cooperativas deben ser electas democráticamente y deben rotarse cada cierto tiempo para darle oportunidad a todos los socios de formar parte del cuerpo directivo y así poner en práctica un modelo autogestionario. Sin embargo, no se puede descartar que la idea de la autogestión provenga de otras experiencias asociativas de los encuestados y que no refleje particularmente elevado un conocimiento sobre el cooperativismo. No obstante, como se mencionó anteriormente, en la mayoría de las preguntas que buscaron medir el conocimiento sobre el cooperativismo, los cooperativistas encuestados demostraron en su mayoría poseer un elevado conocimiento sobre el tema.

Tabla 3. Pregunta. El consejo de administración de una cooperativa:

<i>Opciones de respuestas</i>	<i>Frecuencia relativa de respuestas de los vendedores callejeros (%)</i>	<i>Frecuencia relativa de respuestas de los cooperativistas (%)</i>
a. Debería ser elegido democráticamente en la asamblea de asociados por un período de tiempo indeterminado	3,3	16
b. Debería ser elegido democráticamente en la asamblea de asociados por un período de tiempo determinado	36,7	64
c. Debería ser designado por el jefe de la cooperativa	13,3	11
d. Una cooperativa no tiene consejo de administración	0	4
e. No sé	46,7	5
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados parciales que se han presentado sugieren que la calidad de la información a nivel micro, es decir de los trabajadores informales pobres, es baja mientras que a nivel meso, es decir de los cooperativistas, es satisfactoria, para el caso del Distrito Capital en el año 2006. Según el planteamiento lógico en el que se presentó la hipótesis a demostrar, esto haría que el antecedente del condicional $p \wedge q \rightarrow r$ sea falso porque p , definido como una alta calidad de información sobre el cooperativismo en los niveles micro y meso no es cierto aunque q , definida como la expansión del número de cooperativas, sí sea cierta. El análisis de resultados podría parar aquí, pues el hecho de que r sea cierta o falsa no falsearía la hipótesis, puesto que un condicional sólo es falso si el antecedente es cierto y el consecuente es falso. Sin embargo, como se analizará brevemente a continuación, **el poder reductor de pobreza del cooperativismo dentro de la muestra reveló ser bajo o nulo**, pues la proporción de cooperativistas pobres al momento de ser encuestados era la misma que la proporción de encuestados que eran pobres al momento de unirse a su cooperativa. Este resultado pudo deberse al hecho de que no todos los sectores claves de la sociedad manejan una adecuada información sobre el modelo, como los resultados presentados parecen indicar, pero también a otros factores no estudiados aquí, como por ejemplo la capacitación técnica de los cooperativistas, que en el caso estudiado por Chirinos y Chinchilla (2001) fue mencionado como un factor que podía estar afectando el movimiento. En particular interesa saber si hubo una relación entre el conocimiento sobre el cooperativismo y haber dejado de ser pobre. Según la hipótesis de la ACI y la OIT (2004), sí ha debido haber una.

Para medir el poder reductor de pobreza del cooperativismo en la muestra de cooperativistas encuestados, se combinaron varias respuestas del cuestionario B para calcular la proporción de encuestados que eran pobres, por el método de líneas de pobreza, al momento de hacerse miembros de una cooperativa, y compararla con la proporción de cooperativistas que eran pobres al momento de hacerles la encuesta.

Para conocer la proporción de encuestados pobres al momento de unirse a su cooperativa, primero se tomó el año en que el encuestado se asoció a su cooperativa; luego se usó la información recolectada en torno al ingreso mensual de su hogar en ese año y la cantidad de personas que conformaban su hogar para aquel entonces. El ingreso declarado se dividió entre el número de personas que componían el hogar para saber si el encuestado era pobre o no cuando se hizo cooperativista, comparando el resultado obtenido con la línea de pobreza individual de diciembre del año en que se asoció o de junio de 2006, si el encuestado se asoció a una cooperativa en 2006. Los datos de las líneas de pobreza usados son los que ofrece el INE (2006b) y Gallo (2006). Los resultados de esos cálculos se muestran en el gráfico 5. Como se observa, una minoría de encuestados, el 17%, resultó ser pobre a la hora de hacerse cooperativista. Vale

la pena detenerse a contextualizar esta proporción de pobreza antes de analizar cómo evolucionó.

Si recordamos que el error muestral tomado fue de 8,5 puntos porcentuales, con un intervalo de confianza del 90%, entonces se puede decir que el verdadero valor de la proporción de cooperativistas en situación de pobreza al momento de asociarse a su cooperativa ha debido estar entre 8,5% y 25,5%. Si contrastamos ese rango de valores con 29,4%, el promedio del porcentaje de personas pobres en el Distrito Capital entre el primer semestre de 2004 y el primer semestre de 2006 (INE, s/fb)¹², podemos decir que estos resultados apoyan la hipótesis de que la promoción del cooperativismo tuvo un sesgo anti-pobre, puesto que la proporción de pobres entre las personas que se asociaron en cooperativas fue menor que la proporción de pobres dentro de la población del Distrito Capital.

Gráfico 5. Situación económica del encuestado según su nivel de ingresos (número de encuestados)



Fuente: elaboración propia.

Utilizando información adicional suministrada por el cuestionario B, mediante un método similar al explicado arriba, se observó que la proporción de cooperativistas pobres al momento de ser encuestados, sumando los que estaban en pobreza extrema y los que no, también fue de 17%, como se presenta en el gráfico 5. **Sin embargo, de las 17 personas que eran pobres al momento de unirse a su cooperativa, sólo seguían siendo pobres 7.** Si sólo observamos esta tendencia, podríamos decir que el modelo fue exitoso reduciendo la pobreza, porque más de la mitad de los que eran pobres dejaron de serlo. **El problema fue que los encuestados que no eran pobres al momento de unirse a su**

¹² Intervalo de tiempo en el que la mayoría de los encuestados se unieron a su cooperativa.

cooperativa, pero que al momento de ser encuestados sí lo eran, le restó eficacia al modelo, haciendo que la proporción de pobres se haya mantenido estable. Ante estos hechos, conviene hacer un breve análisis del subgrupo de pobres que salieron de la pobreza y de las personas que entraron en la pobreza luego de unirse al movimiento.

Después de realizar un análisis de las respuestas dadas por los 10 cooperativistas que lograron salir de la pobreza, vale la pena resaltar los siguientes puntos. La mayoría, seis, demostraron altos conocimientos sobre las nociones básicas del cooperativismo cuanto a la actividad de su cooperativa, fueron muy variadas, desde la carpintería hasta las clases de música y baile, sin embargo, puede decirse que la mayoría, seis, concentraron sus actividades en torno a la industria de la alimentación, ya sea en la agricultura, la distribución de alimentos, su venta o en la preparación de comidas. En casi todos los casos, nueve, la cooperativa del encuestado no estaba afiliada a ninguna cooperativa de segundo nivel, ni en un núcleo de desarrollo endógeno, especie de desarrollo urbanístico creado especialmente por el Gobierno para albergar cooperativas. El número de asociados promedio (4,8) fue más bien bajo, menor al promedio de la muestra: 8,04. Otras características que vale la pena mencionar es que ninguno había participado en el programa estatal de formación cooperativista "misión Vuelvan Caras". La mayoría, ocho, tenía un nivel de educación medio, correspondiente a unos estudios secundarios completos o vocacionales y eran hombres (6) de entre 45 y 54 años.

A continuación se resaltarán las características de las 10 personas que entraron en la pobreza luego de unirse al modelo cooperativista. Sólo tres mostraron tener buenos conocimientos sobre el cooperativismo. Las actividades de las cooperativas en las que trabajaban eran variadas, sin embargo, se concentraron también en la industria alimenticia, en donde seis cooperativas se dedicaban a la producción de alimentos o a su venta. El tamaño promedio de sus cooperativas por número de socios también fue pequeño: 5,2; cabe resaltar que ninguna de sus cooperativas formaban parte de los núcleos de desarrollo endógeno y sólo una estaba afiliada a una cooperativa de segundo nivel. Ninguno de los 10 encuestados había participado en la "misión Vuelvan Caras"; la mayoría, seis, tenía un segundo empleo y eran hombres menores de 44 años, cinco de ellos con estudios secundarios o vocacionales completos.

Estos resultados apuntan a la importancia del conocimiento sobre el cooperativismo que debe tener un asociado para aumentar sus posibilidades de dejar de ser pobre. Como se observa, esta es la única característica que difiere fuertemente entre los encuestados que dejaron de ser pobres y los que cayeron en pobreza.

CONCLUSIONES

Como se mencionó en la introducción, el principal objetivo de esta investigación fue probar si existía una relación entre la calidad de la información que poseen los cooperativistas, los pobres no pertenecientes al modelo, el auge en la creación de cooperativas y el poder reductor de pobreza que pueda tener este modelo organizativo. Siguiendo la idea de la ACI y la rama cooperativista de la OIT, se puede afirmar que sí existe una relación: una buena calidad de la información en los dos sectores mencionados, más un aumento del número de cooperativas, implicaría un alto poder reductor de pobreza del cooperativismo.

La hipótesis de que los pobres del sector informal en Venezuela cuentan con una baja calidad de información sobre el cooperativismo no fue contradicha por los resultados de la encuesta realizada a una muestra no aleatoria de vendedores callejeros pobres del bulevar de Sabana Grande en el Distrito Capital. Por lo tanto, uno de los factores necesarios para poder decir que el cooperativismo no ha sido una política efectiva de reducción de pobreza, según la hipótesis de la ACI y la OIT, se cumplió. Sin embargo, este resultado contrasta con el hecho de que la muestra seleccionada de forma aleatoria de socios de cooperativas registradas en la oficina del Distrito Capital de SUNACCOOP, resultó tener un alto conocimiento sobre el cooperativismo. Por esto, la primera parte del razonamiento lógico en que se expresa la hipótesis de la investigación, es decir, que cooperativistas y pobres deben tener un alto conocimiento sobre el cooperativismo y que el número de cooperativas debe incrementarse, resultó ser falsa pues no todos los grupos de interés encuestados manejaban una alta calidad de información sobre el movimiento. Además, los resultados de la encuesta realizada a la muestra aleatoria de cooperativistas apuntan a que el consecuente de la proposición condicional en que se expresa la hipótesis, pudiera también considerarse falso, es decir, que el poder reductor de pobreza del modelo fue bajo. De este modo, podemos decir que los resultados del trabajo práctico de esta investigación no contradicen la hipótesis planteada. El razonamiento sólo habría podido ser falso si ambos sectores hubieran presentado un alto nivel de conocimientos y que, en un contexto de *boom* de creación de cooperativas, no se hubiera constatado poder alguno de reducción de pobreza del cooperativismo.

Cabe destacar que, si bien no se contradijo la hipótesis, los resultados obtenidos no se comportaron de la manera esperada en relación con la calidad de la información sobre el cooperativismo que demostró tener la muestra de cooperativistas encuestados. La mayoría demostró tener un buen conocimiento sobre el modelo organizativo. Esto es un buen indicador, porque nos dice que, en buena medida, los pobres que se unen al cooperativismo llegan a conocer sus principios y valores, condición importante para poder desarrollar el modelo. Este aspecto parece ser vital para que una persona pueda salir de la pobreza al unirse a

una cooperativa, como lo muestran los resultados. Por otra parte, podría argumentarse que los criterios usados para medir la variable de la calidad de la información sobre el cooperativismo hayan sido laxos. Sin embargo, la muestra de cooperativistas no sólo tuvo un alto conocimiento en términos absolutos, es decir, con respuestas correctas, sino también en términos relativos con respecto a las respuestas ofrecidas por los vendedores callejeros. También es de resaltar que los conocimientos sobre el cooperativismo mostrados por las personas que lograron salir de la pobreza al unirse a su cooperativa resultaron ser mayores a los de los cooperativistas que cayeron en la pobreza luego de unirse al modelo.

Contrastando las características de los encuestados que lograron salir de la pobreza con los que entraron en esta categoría, es importante ver que son grupos que sólo se distinguieron en pocos elementos, el conocimiento en torno al cooperativismo y la edad promedio. Los que lograron salir de la pobreza demostraron tener mayores conocimientos sobre el modelo organizativo que los que cayeron en la pobreza y tendieron a ser mayores. Sorpresivamente, factores como la integración cooperativista, tamaño de la cooperativa, sector de actividad, educación y participación en programas estatales, no parecieran explicar las diferencias de ingresos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2004), *The Global Co-operative Campaign Against Poverty: Cooperating out of Poverty*, Ginebra, <http://www.coop.org/outofpoverty/resources.html> (consulta: 9-9-2005).
- Arriagada, I. (2003), "Capital social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto", Arriagada, I. y Miranda, F. (comp.), *Capital social: potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza*, CEPAL, Santiago de Chile, <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/13428/P13428.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl&base=/dds/tpl/top-bottom.xsl> (consulta: 14-5-2005).
- BCV (s/fa), "Agregados macroeconómicos: PIB por actividad económica. Precios constantes. Base 1984 (trimestral)", *BCV*, Caracas, http://www.bcv.org.ve/excel/5_2_6.xls?id=63 (consulta: 12-5-2009).
- (s/fb), "Agregados macroeconómicos: PIB por actividad económica. Precios constantes. Base 1997 (trimestral)", *BCV*, Caracas, <http://www.bcv.org.ve/> (consulta: 15-3-2012).
- Banco Mundial (2001), *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, Washington, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPOVERTY/0,contentMDK:20195989~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:336992,00.html>, (consulta: 16-9-2005).

- (2005), *World Development Report 2005. A Better Investment Climate for Everyone*, Washington, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/EXTWDRS/EXTWDR2005/0,,contentMDK:20259914~menuPK:477673~pagePK:64167689~piPK:64167673~theSitePK:477665,00.html>, (consulta: 20-5-2005).
- Bastidas, O. (2003), "Propuesta metodológica para el estudio del comportamiento de las variables organizacionales en las cooperativas venezolanas con miras a determinar sus condiciones autogestionarias" *Unircoop*, vol. 1, No. 1, Sherbrook.
- Bourdieu, P. (1980), "Le capital social. Notes provisoires", *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 31, Paris.
- Bebbington, A. (2003), "El capital social en el desarrollo: ¿teoría, concepto o estrategia?", Arriagada, I. y Miranda, F. (comp.), *Capital social: potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza*, CEPAL, Santiago de Chile, <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/13428/P13428.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl&base=/dds/tpl/top-bottom.xsl>, (consulta: 14-5-2005).
- Camel, E. (2006), "Conectados en prepago", *El Universal*, http://www.eluniversal.com/2006/09/26/ccs_34355_art_14901.shtml, Caracas (consulta: 26-9-2006).
- Chirinos, E. y Chinchilla, H. (2003), "Productividad y empresas cooperativas", *Revista venezolana de Ciencias Sociales*, vol. 7, No. 1, Cabimas.
- Coleman, J. S. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, vol. 94, S95-S120, Chicago.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), *Gaceta Oficial No. 5.453* (extraordinario), 3 de marzo de 2000, Caracas.
- Díaz, L. (2005), "Relaciones laborales especiales: las empresas de trabajo temporal y las cooperativas. ¿Qué pueden hacer los sindicatos?", *Revista de Ciencias Sociales*, vol. XI, No. 1, Maracaibo.
- Fields, G. (2001), *Distribution and Development. A New Look at the Developing World*, Russel Sage Foundation, Nueva York.
- Fondo Monetario Internacional (FMI), IMF eLibrary, Washington, D.C., <http://elibrary-data.imf.org/QueryBuilder.aspx?s=322&did=322,321,323&id=251,2086,51&key=1445284&ro=1&ys=1990&ye=2012&ms=1&me=12&ds=1&de=31&f=4&ts=1>, (consulta: 12-3-2012).
- Fukuyama, F. (2003), "Capital social y desarrollo: la agenda venidera", Atria, R. y Siles, M.. (comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, CEPAL, Santiago de Chile, <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/11586/P11586.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl&base=/dds/tpl/top-bottom.xsl>, (consulta: 24-5-2005).

- Franco, R. (1996), "Los paradigmas de la política social en América Latina", CEPAL, Santiago de Chile, http://www.eclac.cl/publicaciones/DesarrolloSocial/5/LCR1625/LCR_1625_Paradigmas.pdf, (consulta: 31-3-2006).
- Fundación Che Guevara (s/fa), "Reseña histórica", Caracas, <http://www.misioncheguevara.gob.ve/contenido.php?id=215>, (consulta: 26-4-2010).
- (s/fb), "¿Qué es la Misión Che Guevara?", Caracas, <http://www.misioncheguevara.gob.ve/contenido.php?id=219> (consulta: 26-4-2010).
- Gallo, César (2006), *Canasta Alimentaria*, Caracas. Email: cesargallo@cantv.net.
- García, A. (2002), "Un análisis de la nueva ley especial de asociaciones cooperativas de Venezuela", *Cayapa: Revista Venezolana de Economía Social*, vol. 2, No. 3, Mérida.
- INE (s/fa), "Población total, según grupos de edad, 2000-2015", Caracas, <http://www.ine.gov.ve/poblacion/salidadistribucion.asp?T=Cuadro202&cuadro=cuadro202>, (consulta: 28-1-2006).
- (s/fb), "Pobreza por línea de ingreso, 1er semestre 1997-2do semestre 2011", Caracas, http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=104&Itemid=45# (consulta: 12-3-2012).
- (2006a), "Indicadores globales de la fuerza de trabajo, según sexo", Caracas, http://www.ine.gov.ve/hogares/Hogares2.asp?Periodo=M&Ano=2005&R_Desde=Dic&R_Hasta=Dic, (consulta: 28-1-2006).
- (2006b), "Valor mensual de la canasta alimentaria normativa", Caracas, <http://www.ine.gov.ve/condiciones/Costovida.htm>, (consulta: 18-9-2006)
- Knack, S. y Keefer, P. (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, No. 4.
- Ley Especial de Asociaciones Cooperativas (LEAC) (2001), *Gaceta Oficial No. 37.285*, 18 de septiembre, Caracas.
- Márquez, O. (2000), *El proceso de investigación en las ciencias sociales*, Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora, Barinas.
- Ministerio de Planificación y de Desarrollo Social (2001), *Líneas generales del plan de desarrollo económico y social de la nación 2001-2007*, Caracas, <http://www.mpd.gov.ve/pdeysn/plan.htm>, (consulta: 6-6-2005).

- Morley, S. (1997), "Estrategia para reducir la pobreza", documento número SOC-103, BID, Washington <http://search.iadb.org/search.asp?Querytext=Morley+1997+Estrategia+Pobreza&ServerKey=Primary&collection=newcoll&language=Spanish&ResultTemplate=default.hts&ResultStyle=normal>, (consulta: 1-7-2005).
- Ocampo, J. (2003), "Capital social y agenda del desarrollo", Atria, Raúl et al. (comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, CEPAL, Santiago de Chile, <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/11586/P11586.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl&base=/dds/tpl/top-bottom.xsl>, (consulta: 24-5-2005).
- OIT (2001), *Promotion of cooperatives*, Reporte V (1), quinto punto de la agenda, sesión 89, Ginebra, <http://www.ilo.org/public/english/standards/reim/ilc/ilc89/rep-v-1.htm>, (consulta: 14-9-2005).
- Orlando, M. (2001), "El sector informal en Venezuela: ¿plataforma o barrera para la reducción de la pobreza?", VVAA, *Superar la pobreza: el camino por recorrer*, vol. 2, documentos del proyecto pobreza de la UCAB, Caracas.
- Piñero, C. (2008), "Principales desafíos de las cooperativas en Venezuela" *Cayapa: Revista Venezolana de Economía Social*, año 8, No. 15, Mérida.
- Richer, M. (1999), "Lo distintivo de las organizaciones cooperativas", *Revista Venezolana de Gerencia*, año 4, No. 8, Maracaibo.
- Salama, P. (1995), "Algunas lecciones de la historia reciente de América Latina" *Comercio Exterior*, vol. 45, No. 6, México.
- Stoddard, R. (1982), *Field Techniques and Research Methods in Geography*, Kendall/Hunt, Dubuque.
- Superintendencia Nacional de Cooperativas (2004a), "Distribución de cooperativas registradas por estado", alejandro.marquez.velazquez@gmail.com.
- (2004b), "Distribución del No. total de cooperativas según No. de asociados/as" alejandro.marquez.velazquez@gmail.com
- (2006), "Listado de cooperativas de Distrito Capital" alejandro.marquez.velazquez@gmail.com
- Valera, H. (2003), "Central Cooperativa Nacional de Venezuela (Ceconave)", Consorcio Apalancar, Caracas, http://200.44.34.251/organizaciones/detalle.asp?buscar=CECONAVE&id_org=632, (consulta: 24-5-2005).
- Venezuela Competitiva (2008), CECOBAR-Premio a la Excelencia 2005. Excelencia en los medios, Caracas, <http://www.venezuelacompetitiva.com/videos.php?id=7> (consulta: 22-9-2005 y 13-3-2012).

LA CONTABILIDAD EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN Y LA REVOLUCIÓN TELEINFORMÁTICA

José Miguel Rodríguez¹
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

Sandra De Freitas²
LCDA. CONTADURÍA PÚBLICA

José Rafael Zaá³
UNIVERSIDAD RÓMULO GALLEGOS

Resumen:

Con el transcurrir de los años, los aspectos contables han evolucionado considerablemente, y seguirán incursionando en este proceso evolutivo gracias a todos los cambios a que se encuentra expuesta la contabilidad, tal es el caso en el mundo globalizado en el que vivimos hoy, en donde encontramos que gracias a la teleinformática, la contabilidad puede suministrar información útil para la toma de decisiones por parte de los usuarios de los mismo, encontrándose éste dentro o fuera de nuestras fronteras. Otro elemento importante a considerar de los grandes progresos de las ciencias contables es el relacionado con la internacionalización de la contabilidad, la cual busca, que la información financiera utilizada por los usuarios de los estados financieros sea comparable a nivel nacional o internacional.

Palabras claves: Contabilidad, globalización, teleinformática, normas internacionales.

1.- A MODO DE INTRODUCCIÓN

Como es bien sabido, el origen de la contabilidad es de antigua data, se remonta al momento en que el hombre tuvo la necesidad de contar y anotar, pero no es más que hasta 1494 cuando Fray Luca Pacciolo nos otorgara un sistema de contabilidad a través de la partida doble, el cual fue expresado en 36 capítulos de su libro "Métodos Contables". Con el pasar de los años, la evolución del sistema contable, fue un proceso de cientificidad pura, ya que la misma, con el progreso de las civilizaciones permitió su desarrollo a través de la incorporación de nuevas teorías, es decir, una corriente filosófica contable de una civilización dio inicio a otro pensamiento; en tal sentido, encontramos hoy por hoy un poco

¹ jmiguelp@ula.ve / ²sandra_de_f@hotmail.com / ³joserafaelp@hotmail.com

más de 500 años de historia contable que es la base de la contabilidad y la teneduría de libros que conocemos en los actuales momentos.

Con la entrada del siglo XX, entró en vigor el fenómeno de la globalización y con ella un nuevo paradigma “la postmodernidad”, lo que significa la transfronterización de las actividades comerciales, tecnológicas y la más importante de todas, la del conocimiento, en especial el contable, ya que sin contabilidad no hay información financiera, no hay toma de decisiones y por ende no hay organizaciones competitivas y eficientes.

Venezuela no escapó a este proceso de internacionalización, ya que el máximo organismo regulador en políticas contable del país decidió adoptar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) con el propósito de que las empresas que hacen vida activa en el país sean competitivas en los mercados de valores mundiales, a través de la emisión de información de alta calidad, de fácil comprensión e implementación y lo más importante de todo, normas que sean uniformes a nivel mundial.

Es por ello que, la contabilidad se ha desarrollado conforme han evolucionado los paradigmas científicos, en tal sentido, la razón de este trabajo se centra en realizar un lacónico histórico sobre la evolución de la contabilidad, demostrando su evolución desde sus orígenes hasta el proceso de globalización; es decir, observaremos como se encuentra la contabilidad en el contexto de la globalización, realizando una breve descripción de los aspectos evolutivos y teóricos de la globalización; así como también, los efectos que tiene la globalización en la contabilidad, mejor conocida como internacionalización de la información contable. Sobre esto, se realizará un análisis de la situación de nuestro país; también bajo un enfoque postmoderno. Por último conoceremos una de las derivaciones de la globalización, como es el caso de la revolución teleinformática aplicada a los aspectos contables, es por ello que se desarrollaran los principales aspectos teóricos de la teleinformática y por ende como incide este paradigma sobre las ciencias contables.

2.- LACÓNICO HISTÓRICO SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LA CONTABILIDAD

Cuando hablamos de la evolución histórica de la contabilidad, se hace imprescindible referirse a Fray Luca Paciolo; quien fuera matemático, teólogo, arquitecto, místico, geómetra, poeta, entre otras profesiones; pero quien otorgara a las generaciones futuras un sistema de contabilidad basado en la partida doble, la cual es alma y teoría principal de las ciencias contables, legando las bases de la contabilidad y la teneduría de libros que conocemos en los actuales momentos. Empero al referirnos a Fray Luca Paciolo, Hendriksen (1974: 25), señala que:

“Contabilidad evolucionó históricamente a medida que surgieron las necesidades, y los cambios en su técnica y sus conceptos ocurrieron gradualmente. Pero han sido necesarias nuevas prácticas contabilísticas al nivel de instituciones y relaciones económicas cambiantes y a la misma altura de los objetivos de la contabilidad, también cambiantes. Sin embargo, continúan en uso muchas técnicas y conceptos después de haber cesado las condiciones que los hicieron necesarios”.

En tal sentido, podemos decir, que la historia de la contabilidad ha evolucionado de manera considerable, son un poco más de cinco siglos desde la creación de la misma por parte de Paciolo; decirlo, escribirlo en muchos casos es muy dable, pero realmente son más de 500 años de historia, conocimientos, recorridos, aprendizajes, experiencias, en fin, toda una larga carrera contable descubierta y con una infinidad de cosas que aún faltan por conocer, ya que, con el pasar de los años, la contabilidad evoluciona por todos los cambios en que se encuentra envuelta.

Es importante destacar, que si bien es cierto que algunos aspectos contables, le son atribuidos a Paciolo, Hendriksen (1974: 26) señala que el origen de la contabilidad data desde los 3600 años antes de Cristo, con la teneduría de libros. Lo indudable allí es que desde las primeras civilizaciones, pasando por Mesopotamia, Egipto, Grecia, Roma, la Europa Medieval hasta llegar² al primer texto impreso por Fray Luca Paciolo, ha desarrollado un legado en continuidad histórica, donde un pensamiento conduce a otro pensamiento.

Consecuencia de lo antes expuesto, la ecuación fundamental de Pacciolo (activo = pasivo + capital), ha evolucionado, tal es el caso, en la época de la revolución industrial, cuando Adam Smith en el siglo XVIII desarrolló la teoría del valor, al señalar que lo que crea el valor es todo trabajo aplicado a la producción; es decir, proporciona una teoría la cual consiste en la asignación de recursos a la producción y posteriormente fijar los precios.

De igual forma, Karl Marx (siglo XIX), elabora la teoría que predice la evolución socioeconómica, en la cual invita a los trabajadores a participar activamente en la transformación del sistema productivo; generándose una diferencia entre el valor de las mercancías producidas y/o vendida y el valor de la fuerza de laboral que se haya utilizado a dicha diferencia Karl Marx la llamaba plusvalía, o lo que es lo mismo ganancia o utilidad.

² Benedetto Contrugli fue el primer autor del que se tienen noticias que estableció claramente el uso del método de la partida doble. Contrugli tardó en llevar su libro a la imprenta casi 115 años, lo que, unido al carácter incompleto de su exposición, impide que se pueda adjudicar su autoría en la historia de la contabilidad, un papel comparable al de Fray Luca Pacioli.

El siglo XX no fue la excepción en el proceso de evolución e incorporación de elementos relacionados con la teoría contable, tal es el caso de J. M. Keynes que en el año de 1936 publica su libro titulado “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”; incorporando de forma categórica los ingresos producidos por el trabajo de los individuos; lo que conllevó a generar decisiones de ahorro y de inversión que realizan tantos los individuos como las organizaciones respectivamente de acuerdo a sus expectativas.

Dichos elementos tienen un alto componente matemático, es por ello que Casal y Vilorio (2007 b: 30) evidencian la estrecha relación entre las matemáticas y la contabilidad, no sólo por ser Paciolo matemático –y haber dedicado tiempo al estudio contable– sino que también, cuando Adam Smith introduce la teoría del valor en las organizaciones, de manera simultánea los postulados de Isaac Newton marcaron el modo de pensar del siglo XVIII y profundizaron la tendencia mecanicista de ver los hechos. Es muy probable que las ideas de Newton incidieran en el desarrollo de los principios de contabilidad, evidenciándose de esta manera la estrecha relación que existe entre la contabilidad y la matemática.

De lo expuesto, podemos afirmar categóricamente que la contabilidad no sólo presenta una notada afinidad con las ciencias puras, como es el caso de la matemática y la física; sino también, que ambas están enmarcadas en la cuantificación. En este sentido, podemos observar que la teoría contable existente ha evolucionado de manera formidable, la misma ha recibido cambios ya sea de manera directa o indirecta, la cual ha pasado desde sólo registrar a través de cargos y abonos hasta encontrar hoy en día un sistema contable adaptado a las exigencias de cada organización.

Si bien es cierto que gracias a los aportes profesionales de otras áreas del saber (matemáticos, físicos, filósofos, entre otros), la ecuación fundamental de Paciolo ha evolucionado de manera considerable, también es bien cierto, que dichos aportes por no ser de profesionales vinculados al área contable, han producido inconvenientes al momento de analizar e interpretar una situación dada. En tal sentido y considerando que la contabilidad tiene como objetivo suministrar información útil para la toma de decisiones, ve y se verá afectada por los cambios externos, que conllevan a un nuevo pensamiento científico-contable, adaptado a dichas necesidades, como por ejemplo: Cambios tecnológicos, influencia de la imposición fiscal de las utilidades, de las teorías económicas modernas, de las necesidades de información y por ende de los organismos reguladores.

3.- LA CONTABILIDAD EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN

En los últimos años, hemos visto como se ha puesto en boga con mayor ahínco el uso del término globalización; particularmente cuando se abordan temas relacionados a la problemática mundial contemporánea y como frase obligatoria para todo aquel que pretenda estar a la vanguardia. Es así como, el concepto globalización ha estado inmerso en todo intento de reflexión y análisis de la situación internacional, clave para la comprensión de nuestros tiempos; esto, a pesar de que ha existido a lo largo de la historia, pero no interpretada como tal.

La globalización comienza a tomar mayor auge a partir de la Revolución Industrial en el siglo XVIII en Inglaterra, país conocido como el más desarrollado del mundo para su época. Importantes estudiosos desarrollaron los supuestos del comercio internacional, los cuales han permanecido a lo largo del tiempo por su indudable atino y por su capacidad de proyectarse en el futuro. Dichos supuestos se fundamentan en el principio de la ventaja competitiva que permite ir a la vanguardia y a la par de todos los cambios económicos, sociales, políticos, culturales y tecnológicos de nuestros días. Sin embargo, no fue sino hace diez años que la palabra "globalización" comenzó a figurar en los diccionarios de distintas lenguas, hizo una rápida aparición a partir de los años noventa, con el surgimiento del mundo unipolar, el avance de las telecomunicaciones, el auge de teleinformática y la interdependencia de los mercados.

La globalización, para muchos, es un fenómeno surgido a finales del siglo XX, para otros no es más que la internacionalización de los mercados financieros, pero en realidad, su origen se evidencia desde la segunda mitad del siglo XIX y ahora se encuentra expandida de forma vertiginosa alrededor del mundo. La llamada globalización remite a una totalidad, que en el intento de ser aprehendida, ha sido denominada de distintas maneras: shopping center global, torre de babel, aldea global, sociedad global, tercera ola, casino mundial, entre otros. Cada una de estas denominaciones tienen en común el vaciamiento de los límites mediante la afirmación que el mundo se ha hecho uno solo, ya que la integración que se produce no deja nada fuera de su imperial semántica (Levy y Alayon, 2002: 16).

Conceptualmente hablando, se hace necesario determinar y examinar algunos conceptos que estudiosos del tema han aportado, a sabiendas que se encuentra una gran diversidad de posturas teóricas divergentes al momento de definir este término, motivado principalmente por las distintas visiones del campo de las ciencias que han adoptado el termino para sí, tal es el caso de las ciencias sociales, la economía, las humanísticas, entre otras.

Por su parte, el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (2001: 771), define a la globalización como la tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales.

Por otro lado, el FMI citado por Estefanía (2002: 27), indica que la globalización es “la interdependencia económica creciente del conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada y generalizada de la tecnología”.

Levy y Alayón (2002: 12) señalan que “la globalización es un conjunto de procesos polivalentes de homogeneización, diferenciación e hibridación, que resultan de una nueva relación espacio-temporal, donde la inmediatez es el carácter distintivo junto con una separación de sus contextos territoriales”, es decir, es un conjunto de procesos que atañen a todas las dimensiones del accionar humano, en el que se redefinen, reelaboran y reestructuran, elementos, vínculos y formas, en negociaciones de carácter múltiple y variable. Un conjunto de procesos en el que conviven y retroalimentan elementos contradictorios, sin generar ni una síntesis que los contenga a ambos ni una cancelación de la contradicción.

Según Stiglitz (2002: 37), galardonado con el Premio Nóbel de Economía en el año 2001, “La globalización es la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costos de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y (en menor grado) personas a través de las fronteras”.

Otros autores al hablar de la globalización hacen énfasis en la tecnología y sus aplicaciones económicas, así como en los efectos que presentan sobre otros terrenos de la vida social, tal es el caso de Brunner (2004: 69), que indica que “desde hace un tiempo (...) el mundo ha entrado en transición hacia un nuevo sistema tecnológico, organizado en torno a la electrónica, la informática, la robótica y la biotecnología. (...) emerge una sociedad articulada por el conocimiento. La especificidad de esta mutación radica en una cada vez más estrecha conexión entre avance científico- tecnológico y su aplicación a la esfera de la producción, distribución y consumo de bienes y servicios. (...) el actual proceso ha comenzado a modificar los parámetros cruciales de la sociedad: la división y organización del trabajo, la socialización primaria y la educación, la estructura de la familia y la comunidad, el funcionamiento de las empresas y los mercados, las comunicaciones y los intercambios, las formas de participación y la política, y las propias maneras de representarnos el mundo”.

Hoy en día el mundo está cada vez más interconectado (globalizado); por ello, es posible ver a la globalización como un proceso de interconexión financiera, económica, social, política y cultural que se acelera por el abaratamiento de los transportes y la incorporación de las tecnologías de la información y de la comunicación. Un nuevo producto (de consumo, cultural, etc.) puede llegar a casi cualquier rincón de la tierra en cuestión de semanas (Gutiérrez, 2005: 1).

Encontramos entonces, que de los conceptos de globalización enunciados emergen varios aspectos que se entrelazan y dan pie para la creación de una postura personal de los autores, sobre la definición de la globalización, estos aspectos están relacionados con: lo cultural (integración de países y pueblos del mundo), la economía (amplitud de mercados y creación de riquezas), la política (reducción de costos y destrucción de barreras promoviendo el comercio) y la tecnología (creación de nuevos sistemas tecnológicos y amplitud de las telecomunicaciones).

En tal sentido, se puede decir que la globalización no es más que la apertura total de las fronteras de los países del mundo, permitiendo con ello la integración de los pueblos, la amplitud de los mercados, la reducción de los costos y la aplicación y adopción de tecnologías de clase mundial que apuntan hacia el bienestar de los individuos y del mundo en general.

3.1 La contabilidad en el contexto de la globalización

Como consecuencia del mundo que vivimos actualmente, el cual es verdaderamente complejo e interdependiente, en donde la humanidad evoluciona bajo la figura del cambio, somos por ende testigos de las constantes transformaciones de nuestro entorno; situación que hace que, para estos tiempos estemos más unidos que nunca a la llamada economía global, bajo la mirada de un universo cada día más confuso, que lleva necesariamente a adentrarse e incorporarse a nuevos escenarios globales que enrumben al mundo por los caminos de la modernidad y la excelencia.

La contabilidad no ha escapado a los embates de las duras transformaciones y cambios generados en torno al mundo, lo que la ha llevado como ciencia y profesión a tener que expandir sus horizontes y abrirse a la internacionalización de los mercados financieros, que le permitan mantenerse a la par de las exigencias constantes de los usuarios de la información contable; por ende, la profesión del contador hoy en día, debe estar a la vanguardia de las necesidades de los usuarios de dicha información y del mundo cambiante, que gira en torno a los esque-

mas de eficiencia organizacional, producto del optimo manejo e interpretación de los resultados financieros que conduzcan a la toma de decisiones asertivas.

Tua (1998: 65) indica que, la función de registro que venía desarrollando el profesional contable está perdiendo vigencia, ya que en la actualidad cobra mayor importancia la interpretación de la información, la planificación y organización de sistema informativos y el análisis de las consecuencias que la información genera en el entorno económico y social. De igual forma plantea, que las funciones que demanda la sociedad sobre el ejercicio de la contabilidad son más amplias y complejas, debido a que van de la mano con la amplitud y complejidad de la actividad económica y social que solicitan cada día mayor creatividad, innovación e interdisciplinariedad.

En este mismo orden de ideas, Calvo (2006: 210), ostenta que “con el fin de responder al contexto global, se hace necesario el acercamiento y la profundización de los problemas contables en relación con las interpretaciones de los ámbitos económicos, políticos y de gestión. Considerando las nuevas dinámicas de interacción en lo local y lo global, las que se representan a través de lo institucional y organizacional”.

La contabilidad ha evolucionado extraordinariamente de la mano de la internacionalización y la globalización, hoy en día la contabilidad navega en otras aguas completamente distintas a la de hace algunos años, en los cuales el profesional contable se limitaba a presentar al usuario, información de tipo financiera y tributaria, sin generar valor agregado a las empresas, reteniéndolas en un mero conocimiento de su situación financiera sin transportarla al manejo profesional y eficiente de dicha información; es así, que la profesión contable de hoy, ha actualizado su metodología orientándose hacia esquemas de consultoría y asesoría gerencial, que ha permitido brindar a los usuarios de la información financiera soluciones completas y efectivas.

Los nuevos escenarios internacionales, en los que se mueve la profesión contable, Mantilla (2001: 8), los resume en cinco puntos: habla del impacto de la tecnología de la información y del necesario cambio en la relación con el cliente, así mismo plantea la sostenibilidad y transparencia de la información, del cambio o transformación del contador público a los contadores profesionales y la imperiosa necesidad de adoptar estándares internacionales. En tal sentido, este autor afirma que la contabilidad es el lenguaje de los negocios, de ahí la insistencia en que exista uno sólo que permita una comunicación eficiente a la hora de hacer grandes negocios y ese lenguaje no es más que los estándares internacionales de contabilidad y auditoría. Así, vale la pena mencionar que no ha sucumbido, por el contrario cada día está más vigente.

Sin contabilidad no hay información financiera, sin información financiera no hay toma de decisiones asertivas y sin toma de decisiones asertivas no hay organizaciones competitivas y eficientes. Es por ello, que la globalización además del consecuente incremento de la competitividad entre empresas y países, la privatización, la subcontratación, la búsqueda de máxima calidad y la información, son los vientos que impulsan a las organizaciones, por ende a la contabilidad a ser cada día mejor desde todo punto de vista, por lo cual busca mecanismos que le permiten adaptarse a todos los cambios presentes y futuros.

Como ya hemos mencionado, estos cambios del entorno han propiciado e incrementado la necesidad de información oportuna y veraz, situación que ha impulsado a la profesión contable a buscar estrategias que le permitan armonizar sus prácticas para que puedan ser usadas e interpretadas en cualquier parte del mundo; un ejemplo importante de ello, es la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas en diversos países del mundo, incluyendo a Venezuela, con el fin particular de hacer mucho más sencilla la presentación de los estados financieros de las empresas y con ello la fácil revisión de inversionistas extranjeros; todo ello con miras a establecer una ventaja comparativa que mejore la posición de las empresas en el complejo mundo de la globalización económica actual.

Como consecuencia del fenómeno de la globalización, y desde el punto de vista contable, es el proceso de normatización contable que está teniendo Venezuela, quien no escapó de este proceso, ya que el máximo órgano regulador de políticas contable en el país, como lo es la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela (FCCPV) en su directorio nacional ampliado de enero de 2004³ decidió la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y sus respectivas interpretaciones emitidas por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus sigla en inglés); así como también las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) emitidas por la Federación Internacional de Contadores (IFAC, por sus sigla en inglés).

Dentro de las razones que motivaron a la FCCPV a adoptar las NIIF, como los nuevos principios de contabilidad generalmente Aceptados que a futuro rijan

³ Con la adopción, los nuevos PCGA se denominan VEN NIF, incluyendo adicional a las normas emitidas por el IASB, los Boletines de Aplicación VEN NIF (BAVEN NIF), existiendo vigentes hasta la fecha 7 boletines. El BA VEN NIF No. 8 PCGA en Venezuela, señala que las fechas de adopción son: para las grandes entidades en los ejercicios económicos que terminen el 31/12/2008, y para las PYMES para las grandes entidades en los ejercicios económicos que terminen el 31/12/2010. De igual forma se establecen las versiones de las normas emitidas por el IASB que son aplicables en Venezuela, siendo para las grandes entidades la versión 2010, mientras que las PYMES aplicarán la versión 2009.

las actividades económicas en Venezuela, se encuentra lo expresado en el prólogo del Marco Conceptual (2010), al señalar que muchas entidades, en el mundo entero, preparan y presentan estados financieros para usuarios externos, aunque estos estados financieros pueden parecer similares entre un país y otro, existen en ellos diferencias causadas probablemente por una amplia variedad de circunstancias sociales, económicas y legales; así como porque en los diferentes países se tienen en mente las necesidades de distintos usuarios de los estados financieros al establecer la normativa contable nacional. Con dicho proceso de adopción, se busca que las transacciones y sucesos similares sean contabilizados e informados de forma similar, y que las transacciones y sucesos distintos sean contabilizados e informados de forma diferente, tanto por una misma entidad en distintos momentos como por otras entidades. En consecuencia, la adopción de las NIIF, tiene como objetivo primordial minimizar las diferencias, y por ende se busca la normatización contable entre las regulaciones, normas y procedimientos relativos a la preparación y presentación de los estados financieros.

De igual forma, la FCCPV con la decisión de adoptar las NIIF como los nuevos PCGA venezolanos, busca afianzar lo expresado en el Marco Conceptual (2010: 12) y la NIC 1 (2010: 9) que establece que el objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la posición financiera. Se pretende que tal información sea útil a una amplia gama de usuarios al tomar sus decisiones económicas; ya que los mismos constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del desempeño financiero de una entidad.

De igual forma Sánchez (2009) señala que la adopción de las NIIF es un proceso de integración y globalización, en donde dicho proceso de transición a las NIIF en el mundo es algo inevitable; el momento y el tiempo para actuar es ahora, ya que las mismas son usadas en aproximadamente 105 países, en las 10 bolsas de valores más importantes del mundo; todo esto por el hecho de que los mercados mundiales no tienen fronteras y quienes participan en dichos mercados no deben tener barreras para acceder a la información financiera de alta calidad, transparencia y comparabilidad necesaria para tomar decisiones económicas bien fundadas.

El proceso de globalización de la contabilidad es inevitable, el momento y el tiempo para actuar es ahora, así lo señaló Sánchez (2009), ya que las oportunidades del mercado así lo exigen, por esta razón el tema de los estándares internacionales es de carácter urgente, ya que la nueva estructura financiera está diseñada para controlar los riesgos sistemáticos, la cual tiene por objetivo minimizar los riesgos a través de las reglas en la contabilidad y en la auditoría, teniendo presente que el funcionamiento de todos los sistemas requieren información que sea de la más alta calidad. Otra importancia de la internaciona-

lización de la contabilidad, es que en todo proceso de globalización se crea un sistema comercial abierto, basados en normas que estén más allá de la legislación de cada país; es ahí cuando las normas internacionales de información financiera juegan un papel vital en dicho proceso, ya que la contabilidad es el lenguaje de los negocios.

3.2 La globalización contable en la postmodernidad

Con la entrada del siglo XX, se evidenció la llegada de la globalización, por ende retos para los países menos industrializados, ya que una de las consecuencias de la globalización es que las sociedades avanzan de la modernidad hacia la postmodernidad, es decir, de una sociedad inicialmente de la información a una sociedad del conocimiento, realidad que ha convertido al saber cómo factor de poder e instrumento para explicar y desarrollar el cambio social y de esta manera ser capaces de producir conocimiento y lograr altos niveles de competitividad.

Por su parte Pedroza y Villalobos (2006) consideran que la postmodernidad mantiene lazos con la modernidad, esencialmente que los valores derivados del programa económico son los mismos y los fines de la omnipotencia del mercado son compartidos. Las manifestaciones sociales y culturales son peculiares asociadas con la configuración de expresiones provenientes de la tecnología, la exclusión, la guerra, el poder, el engaño y la ignominia.

Los cambios en la tecnología han sido más rápidos que los de los valores y los cambios en las estructuras políticas y sociales no han generado una nueva cultura, sino una aglomeración⁴ de varias culturas enmarcadas por la civilización occidental globalizada. Un efecto de la globalización es que nuestras diferencias culturales serán más evidentes día a día.

Según Inglehart citado por Pedroza y Villalobos (2006) hay un tránsito de la modernidad a la postmodernidad que se sintetiza en cinco aspectos primordiales:

1. El paso de valores de escasez a valores postmodernos o de seguridad.
2. Una menor eficiencia y aceptación de la autoridad burocrática.
3. El rechazo del modelo occidental y el colapso de la alternativa socialista.
4. Una mayor importancia de la libertad individual y la experiencia emocional y repudio de toda forma de autoridad.

⁴ Globalización.

5. Disminución del prestigio de la ciencia, la tecnología y la racionalidad.

De acuerdo a esto, podemos considerar que la globalización bajo el enfoque de postmodernidad, puede ser vista como una sociedad de conocimiento que, según Chaparro citado por Quijano (2001), se ha convertido como el factor de crecimiento y de progreso más importante, la educación en el proceso más crítico para asegurar el desarrollo de las sociedades dinámicas, con capacidad de responder al nuevo entorno y de construir su futuro.

En este sentido, bajo el paradigma científico-tecnológico, se han marcado huellas en los sectores de la vida humana, lo que origina la transformación de lo socio-económico, político-cultural y por ende desafíos que van desde la necesaria conversión de información en conocimiento pertinente, hasta los procesos de apropiación social del conocimiento.

Retomando las consideraciones realizadas por Drucker sobre este tópico, puede reconocerse cómo en verdad, el conocimiento ha transformado a la sociedad, la economía y sin duda la realidad y perspectiva gerencial. De esta forma –afirma Drucker– el conocimiento formal es asumido como el recurso personal y el recurso económico claves. En los actuales momentos, el conocimiento es el recurso de mayor significación, por encima de los tradicionales factores de producción. Así mismo, hoy se aplica conocimiento al conocimiento con el propósito de indagar acerca del valor y uso social del conocimiento existente, es decir, lo que puede entenderse como administración, aspecto que igualmente busca precisar conocimiento nuevo desde la perspectiva de la revolución administrativa o conocimiento aplicado a servicios, herramientas, procesos, productos, labores manuales, etc. Desde la esfera administrativa y en relación con este asunto, puede afirmarse que "un gerente es responsable de la aplicación y el rendimiento del conocimiento" (Drucker, 1994: 50), reto que plantea la necesidad de reconstruir la teoría y práctica gerenciales, citado por Quijano (2001).

Conforme a esto, Calvo (2006: 207) ostenta que las manifestaciones más significativas del escenario global se han dado en el plano de lo económico y posiblemente, basado en esto, algunos estudios han intentado explicar la globalización a partir de sus impactos económicos; es por ello que podemos ver como la globalización en la postmodernidad conlleva a la evolución y la búsqueda de información y conocimiento más allá de nuestras fronteras, como la contabilidad es el lenguaje de los negocios, podemos decir que estamos en presencia de un proceso evolutivo del sistema financiero internacional con el apoyo de políticas de liberalización, la regulación de los mercados nacionales e internacionales, la expansión de las empresas multinacionales y el desarrollo de las tecnologías de información y comunicación.

De igual forma Harvey en su libro "*La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*", citado por Calvo (2006: 207) expresa que la globalización debe realizar el análisis de lo que sucede en cuanto a lo económico, como una transición en el régimen de acumulación y su modo de regulación social y política. Es por esto que no sólo se deberían analizar las regulaciones en el orden económico, sino en relación con lo social y lo político; teniendo como consecuencia, el estudio tanto de lo económico como de las normas, hábitos, leyes y redes de regulación que aseguren la comprensión de la unidad del proceso.

Al tomar como punto de interpretación lo económico desde el modo de regulación, en donde se consideran el cuerpo de reglas y procesos sociales interiorizados, las investigaciones sobre la globalización deberían centrarse en las interrelaciones, hábitos, prácticas políticas y formas culturales. Para observar, de esta manera, los fenómenos que aparecen como complejos pero a través de los cuales pueden realizarse estudios orientados a la comprensión de los cambios culturales implícitos en lo económico.

A la vez, para el acercamiento a la lógica de la globalización económica es fundamental considerar el papel del capital financiero como poder coordinador del capitalismo global, y a la vez, considerar el poder del estado nacional en el control del flujo de capital. Los anteriores presupuestos argumentativos ofrecen claves para comprender los cambios que se vienen presentando en cuanto a la flexibilización del capital y las nuevas formas de gestión y control.

Algunos estudios sobre la globalización económica, como el de Harvey (1998) citado por Calvo (2006: 208), busca caracterizar el régimen actual de tal manera que pudiese entreverse el curso y las implicaciones de lo que sucederá más adelante, así como la posibilidad de captar teóricamente la lógica y a la vez la necesidad de la transición y el cómo comprender la dinámica del capitalismo. Adicionalmente, consideran necesario definir los rasgos fundamentales del modo de producción capitalista, la tendencia del capitalismo al crecimiento, el control macroeconómico y la absorción de la hiperacumulación a lo cual se llega mediante la interpretación de las manifestaciones del capitalismo desde una perspectiva histórica y dinámica Calvo (2006: 208).

4.- DERIVACIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN: LA REVOLUCIÓN TELEINFORMÁTICA DE LA CONTABILIDAD

Nuestra época intenta dar cuenta de los múltiples cambios suscitados particularmente por la globalización, lo que origina una profunda necesidad de conectar al mundo entre sí y de obtener cada día mayor y mejor información; ello

ha permitido entre otras cosas, el surgimiento y la evolución de las telecomunicaciones además de la informática, herramientas que son imprescindibles en la sociedad moderna de hoy.

La teleinformática o telemática como muchos autores prefieren llamarla, es una disciplina científica y tecnológica que proviene de la fusión de las palabras telecomunicación e informática, en ella se reúnen los aspectos técnicos más importantes de ambas especialidades. Los orígenes etimológicos del término telemática provienen del prefijo “tele” que viene de la lengua griega y significa “a distancia” y de la palabra “informática” que es un neologismo por contracción de las palabras “información” y “automática”.

El vocablo telemática se produjo en Francia derivado de la palabra “télématique” para el año 1976, mediante el informe solicitado por el presidente francés para la época y producido por Simon Nora y Alain Minc, conocido éste como el informe Nora-Minc y comercializado con el título de: “informatización de la sociedad”, en el cual se planteaba una visión bastante acertada de la evolución tecnológica futura. Pero hay quienes también manifiestan que la palabra telemática tiene su origen en el vocablo estadounidense “compunication”, la diferencia de criterios se enmarca en que por una parte Francia, situaba a las telecomunicaciones como motor de su transformación social, acontecida para el año 1976; mientras que Estados Unidos estaba presentando una gran revolución de la informática. Es así que, “compunication” sienta sus bases en un modelo básicamente alineado hacia los sistemas informáticos, mientras que telemática “télématique”, hace mayor énfasis en la telecomunicación.

Ambas disciplinas científicas que le dan origen a la palabra teleinformática tienen sus orígenes varias décadas atrás; por una parte las telecomunicaciones sentaron sus bases en el año 1830 con la aparición del telégrafo, que brindó la posibilidad de realizar comunicaciones digitales usando códigos como el morse, creado en 1820 por Samuel Morse y por otra, la informática que tuvo su origen para los años 1940, cuando se comenzó por primera vez a hablar del término “computador” con los desarrollos realizados por Atanassoff intentando idear su primera máquina digital.

De acuerdo a ello, las comunicaciones tomaron mayor auge cuando en el año 1876 Alexander Graham Bell inventa el teléfono con lo que comenzó la comunicación de voz a distancia, esta concepción tuvo gran aceptación e hizo que muchas ciudades pudiesen ser unidas por cable muy rápidamente, lo cual contribuyó a la utilización de otros medios de comunicación posteriores que aprovecharon las propias líneas telefónicas. Más tarde, durante la Primera Guerra Mundial Kleinschmidt, desarrolló un sistema de transmisión que no requería de operadores en continua atención, este sistema permitió la aparición en 1910 del

teleimpresor, que brindó la posibilidad de enviar mensajes a distancia empleando el código Baudot creado por Emile Baudot en 1874.

En 1971 surge la red ARPANET, fundada por la organización DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency) que dio origen a la red Internet que actualmente conocemos y que integran las más importantes instituciones académicas de investigación y desarrollo que existen en el mundo, en esta red se desarrolló el conjunto de protocolos denominados TCP/IP que han ejercido gran influencia en las redes teleinformáticas. En los años ochenta, con la popularización de las computadoras personales, se enmarcó un desarrollo definitivo en el campo de la teleinformática, debido a que aparecen los denominados servicios de valor adicional, como lo son el fax, videotex, entre otros.

Con base a todos los datos históricos descritos sobre las comunicaciones y la informática, se puede indicar que en la actualidad, la telemática es considerada un área de conocimiento que forma parte de la informática, debido a que ésta comprende a todos los procesos que se efectúen sobre la información de forma automática y la comunicación bajo el intercambio de información. La telemática brinda la posibilidad de comunicación e información bajo cualquier ámbito, agrupa servicios muy diversos además comprende el estudio, diseño, gestión y aplicación de las redes y servicios de comunicaciones para el transporte, almacenamiento y el procesamiento de cualquier información, sean estos en datos, voz e incluso video. Por ello, la conceptualización básica que se ubica en nuestros tiempos indican que la telemática representa esa fusión entre las telecomunicaciones y la informática; sobre ello podemos mencionar el concepto de telemática que proporciona el diccionario de la Real Academia de La Lengua Española (2001: 1459), en donde indica que la telemática es, "la aplicación de las técnicas de las telecomunicaciones y de la informática a la transmisión a larga distancia de información computarizada".

Asimismo, podemos concluir que telemática o teleinformática no es más que el resultado de una gran cantidad de invenciones científicas que han permitido a lo largo de los años emplear mayores y mejores procesos de información y que además nos han llevado en los actuales momentos a asentir que esta disciplina constituya parte de la cotidianidad de las actividades de los individuos y de las organizaciones; ello aunado a las constantes mejoras de los procesos motivados por las exigencias y cambios que ha ocasionado la globalización en todo el mundo. La teleinformática se ha adentrado en todos los ámbitos científicos y tecnológicos, por ello es considerada requisito indispensable en toda ciencia del conocimiento, como es el caso de las ciencias sociales, económicas e indudablemente en la contabilidad.

4.1 La teleinformática en el contexto de la globalización y la contabilidad

De acuerdo a lo antes planteado, la teleinformática es considerada como la ciencia que estudia el conjunto de técnicas necesarias para poder transferir datos dentro de un sistema informático entre diversos puntos de él y ubicados en lugares remotos o haciendo uso de redes de telecomunicaciones; de allí que se haga necesario vincular todas sus actividades en el quehacer en ciencia y analizar su evolución a través de los vertiginosos cambios que ha producido la globalización.

La globalización ha permitido la creación de nuevos paradigmas delante de los cuales se destruyen otros, es responsable por ende de ayudar a la expansión y penetración de nuevas ideas, de tecnologías, de conocimiento, por tanto, tiene efectos importantes en la forma de transmitir la información.

En este sentido, Levy y Alayón (2002: 30), indican que una de las principales explicaciones de los reordenamientos sociales de los procesos de globalización, se encuentra vinculada al papel que vienen desempeñando las nuevas tecnologías de la información; la característica central de estas tecnologías es que se basan en la inteligencia y el conocimiento. Las transformaciones claramente se observan cuando la influencia de los cambios se viabiliza a partir del proceso de las investigaciones técnicas y científicas, las cuales inciden en los procesos industriales y de la organización social.

Bajo este contexto, surge entonces la visión global de los nuevos paradigmas tecnológicos e informativos, sostenidos por los cambios y avances de la tecnología de la información. Castell, citado por Levy y Alayón (2002: 31), señala por lo menos cinco características constitutivas del paradigma tecnológico-informacional:

La materia prima es la información: son tecnologías para actuar sobre la información, no sólo información para actuar sobre la tecnología.

Alta capacidad de penetración: los efectos de las nuevas tecnologías de la información se constituyen en parte integral de toda la actividad humana. Todos los procesos de nuestra existencia individual y colectiva están moldeados por el nuevo modelo tecnológico.

Lógica de integración: la morfología de la red parece estar bien adaptada para una complejidad de integración creciente y para pautas de desarrollo impredecibles que surgen del poder creativo de la integración.

Se sustenta en la flexibilidad: no sólo los procesos son reversibles, sino que pueden modificarse las organizaciones incluso alterarse de forma fundamental mediante la reordenación de sus componentes.

Integradora de distintas tecnologías: la microelectrónica, las telecomunicaciones y los ordenadores están integrados por un sistema de información.

Basados en estas cinco características del nuevo paradigma tecnológico-informacional de Castell podemos afirmar que los procesos resultantes de dicho paradigma poseen una doble característica: son informacionales y globales. Son informacionales porque la competitividad y la productividad de las unidades y/o los agentes de la economía (empresas, regiones o naciones) dependen fundamentalmente de su capacidad para generar, procesar y aplicar con eficacia la información basada en el conocimiento. Y son globales, ya que la producción, el consumo y la circulación, así como sus componentes (capital, mano de obra, gestión, información, mercados) están organizados a escala global, bien de forma directa, bien mediante una red de vínculos entre agentes económicos.

El escenario de la globalización revela, entonces, el papel preponderante de la teleinformática, hoy en día las tecnologías de la información y comunicación actúan como motor de la multiplicidad de procesos de la globalización ya que pueden ser una útil herramienta para el desarrollo de todas las personas, empresas, organizaciones, pueblos y naciones; por ende actualmente no se concibe la vida sin la participación de ellas.

La importancia que reviste la teleinformática en todos los ámbitos, permite visualizar una gran cantidad de ventajas dentro de las cuales se encuentran aquellas enmarcadas en las ventajas comparativas de las empresas modernas, que llevadas por las nuevas tendencias empresariales de las economías mundiales han hecho que las organizaciones del nuevo siglo se vean en la necesidad de transformar sus comportamientos y estructuras para enterar sus nuevas realidades además de las que se avecinan, exigen por ende la adaptación de óptimos esquemas empresariales que aporten a las organizaciones ventajas competitivas para mantenerse activos en los mercados, sin menoscabo de sus objetivos de producción y rentabilidad.

Por tanto, la realidad de las empresas de hoy las llevan a aportar cada día información de mayor calidad, basadas en la óptima aplicación de tecnologías que les sirven de puente para el proceso de búsqueda de datos internos y externos de los mercados en donde se desenvuelven. En cuanto a ello, Navarrete (2008) indica que, la información nos permite ser eficientes en todos los procesos internos de nuestra empresa, así como también conocer mejor a nuestra competencia y por ende, el mercado por el que se compite. En tal sentido, podemos conocer el medio tanto interno como externo de nuestro negocio, para así detectar nuestras debilidades y potencialidades, atacarlas, y lograr competitividad con respecto a las demás empresas del ramo. De esta manera, las empresas u organizaciones acuden a las tecnologías de información para potenciar sus medios informativos y abatir cualquier ápice de desinformación que pueda afectar su permanencia en los mercados, podemos entonces afirmar que un

camino para superar la incertidumbre consiste en adquirir más y mejor información. Las tecnologías de información constituyen por ello, todas las tecnologías basadas en computadora y comunicaciones por computadora, usadas para adquirir, almacenar, manipular y transmitir información a la gente y unidades de negocios tanto internas como externas (Huber, 1990 citado por Navarrete, 2008). Las tecnologías de información permiten a la empresa mejorar su manejo e integración de las necesidades de procesamiento de información en todas las áreas funcionales de ésta (Jones, 1999 citado por Navarrete, 2008).

Es por lo expuesto que aseveramos, que la tecnología de la información es pieza fundamental en todas las áreas funcionales de las empresas, no sólo en áreas como producción, mercadeo y recursos humanos, sino en espacios organizacionales tan trascendentales como la contabilidad y las finanzas, que permiten a la organización avanzar en la toma de decisiones eficientes y efectivas que las lleve a obtener la tan anhelada rentabilidad.

Es reconocido que gran parte del sistema de información formal en las empresas está sustentado por la contabilidad, de la eficacia de este sistema depende la rapidez y el acierto de los gerentes en sus decisiones. Referirse a las actividades y a los procedimientos formales destinados a tratar información relevante para la gerencia, es hablar de sistemas de información, por ende, de su medio principal: la contabilidad. La contabilidad deriva información indispensable para la administración y el desarrollo del sistema económico. Esta información es proporcionada a quienes toman decisiones, como administradores, propietarios, inversionistas, proveedores, entre otros; de allí que la contabilidad se convierte en el elemento básico de las finanzas de una empresa, pues, mediante su adecuada utilización, puede realizarse una gestión eficiente de los activos de la empresa, representados por su valor económico (Peña, 2005: 70).

Se debe entender entonces que el papel que juega la información contable en la organización es de vital importancia, ya que la misma se deriva de la calidad, oportunidad e imagen fiel de las operaciones. Con el pasar de los años, los atributos de la información contable han sido más eficientes, gracias al uso y aplicación de sistemas tecnológicos.

El uso de los sistemas tecnológicos de procesamiento de información contable no sólo ha beneficiado la calidad de la información financiera sino también la rapidez de respuesta que brindan actualmente los profesionales contables, ya que los han ayudado a facilitar su trabajo, minimizando el tiempo para la elaboración de los estados financieros permitiendo adicionalmente que éstos empleen el tiempo que anteriormente les tomaba elaborarlos de forma manual para efectuar el análisis correspondiente de los mismos, proporcionando así la toma de decisiones efectivas. Pero no han sido muchos los profesionales de la contabili-

dad que han aceptado esta nueva herramienta tecnológica, debido a que se habían acostumbrado a la forma tradicional de procesar la información; por ello, según afirma Tua (2001: 8), el impacto de la tecnología de la información ha llegado a sacudir las raíces más profundas del accionar metodológico de la contaduría, caracterizado antes por estar concentrado en la partida doble y en la ecuación contable de activo igual a pasivo más patrimonio. A pesar de ello, muchos todavía se aferran a esos esquemas metodológicos del pasado y rechazan la tecnología de la información. El mundo contemporáneo dice otra cosa completamente diferente.

Del mismo modo, Tua (1998: 8) exponiendo que, en el mundo contemporáneo la contabilidad, entendida como el sistema-proceso de obtención, almacenamiento, recuperación procesamiento, producción, análisis y evaluación de información y conocimiento, luego de intentos por abordar soluciones de tipo matricial y de análisis circulatorio, definitivamente entendió que su fundamentación metodológica está en las bases de datos relacionales así como en la computación de usuario final.

Es importante resaltar que un sistema de información contable bien diseñado, permite a los profesionales y organizaciones que lo emplean, establecer un control óptimo de la información bajo las premisas de la eficiencia operacional y la calidad organizacional; en tal sentido, Treviño (2002), plantea que el sistema contable de cualquier empresa independientemente del sistema contable que utilice, debe ejecutar tres pasos básicos:

1. Registro de la actividad financiera.
2. Clasificación de la información.
3. Resumen de la información.

De allí, que el proceso contable incluye algo más que la instauración de la información, también comprende la divulgación de esta información a quienes estén interesados y la interpretación de la información contable para ayudar en la toma de decisiones empresariales.

Por todo lo anterior, la contabilidad constituye el principal sistema de información que refleja el resultado de la toma de decisiones de los gerentes, así como un excelente banco de datos para predecir el futuro de las organizaciones. En consecuencia, la calidad en los procesos de información, y más los de carácter contable, determinan niveles de competitividad en las empresas, pues muchas de las decisiones tomadas son con base en los resultados o productos de dichos procesos. Ya se ha advertido que en los negocios se evidencian cambios vertiginosos, lo que exige que en las empresas se cuente con la flexibilidad y la

capacidad de adaptarse a nuevos entornos de una manera ágil y, a veces, de forma espontánea. Estos requerimientos se lograrán a través de la adopción de tecnologías que representen ventajas competitivas. Es por ello que Soto (2005: 2) citado por Peña, afirma que “la tecnología puede incrementar considerablemente la creatividad, eficiencia y productividad de los negocios. Les permite a las empresas competir efectivamente en la economía digital de un mundo global con la capacidad de tomar decisiones con rapidez y flexibilidad”

Tanto la globalización como la teleinformática han originado nuevos paradigmas, ya que la primera permite unir las fronteras que en el viejo paradigma se encontraban separadas o divididas; para ello la teleinformática acorta las distancias de información, lo que trae como consecuencia un posible nuevo paradigma en las ciencias contables.

En el mismo orden de ideas, Casal y Vilorio (2007: 22), señalan que otra de las consecuencias de la globalización y la teleinformática en la contabilidad son los avances de la ciencia y la tecnología de la información, lo que le ha permitido a la contabilidad proyectarse y consolidarse en el ejercicio profesional.

En otras palabras, podemos decir que debido a que la contabilidad es el lenguaje de los negocios, la teleinformática en este mundo globalizado juega un papel trascendental, ya que la información financiera, sin el apoyo de los sistemas de información y comunicación, no suministra información financiera rápida y confiable, lo que origina que la misma no se útil al momento de tomar decisiones por parte de los usuarios –contadores, asesores financieros, analistas e inversionistas, entre otros– para ello, en los actuales momento existe entre otros el XBRL (Extensible Business Reporting Language), cuyo objetivo primordial es el de proporcionar una estructura de trabajo basada en XML, en donde a través de la red se suministra información de negocios a nivel mundial, el cual se utilizará para crear, cambiar y analizar la información financiera reportada, incluyendo la presentación de documentos reglamentarios, tales como, estados financieros, información del libro mayor y programación de auditorías.

5.- CONCLUSIONES

Considerando lo expresado por Casal y Vilorio (2007: 2), de que la contabilidad se fue perfeccionando a través de las distintas etapas históricas de las civilizaciones; se puede decir, que si bien es cierto, que las bases del pensamiento contable nacen con la visión mecanicista de Newton y el positivismo de Augusto Comte, también es menos cierto que son muchas las teorías que han incidido en la evolución de la teoría de la partida doble, tal es el caso de la teoría del valor, la teoría que predice la evolución socioeconómica con la participación de los

trabajadores (utilidades), de igual forma la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, hasta encontrar en los actuales momentos un sistema contable, igualmente basado en la teoría de la partida doble, la cual es alma y teoría principal de las ciencias contables.

Pese a la evolución que ha experimentado la contabilidad durante cinco siglos, en los actuales momentos la teoría contable sigue siendo objeto de estudio y análisis, ya que la misma a consecuencia de los cambios externos ha tenido que desarrollar nuevos esquemas para lograr ubicarse a la par de las exigencias del nuevo mundo. Unos de estos cambios lo simbolizan la globalización y las altas tecnologías que están reorientando el cómo operar los negocios y mercados globales; lo que conlleva a que la información está evolucionando constantemente y considerando cabalmente los cambios del entorno, los cuales deben ser analizados, revisados, considerados y realizados por las empresas con prontitud.

Posiblemente uno de los resultados del proceso de globalización es que los países más beneficiados han sido los industrializados cuyas principales empresas son capaces de producir conocimiento y lograr alto nivel de competitividad. Estos países, apoyándose además en su sistema monetario, han ampliado la brecha con los más pobres que en los últimos años han generado grandes desequilibrios sociales, perdiendo capacidad de inversión en actividades productivas y orientado el sistema financiero hacia actividades especulativas con costos sociales muy altos.

Una sociedad que intenta avanzar hacia la modernidad y los valores de la postmodernidad debe desarrollar su industria y lograr la capacidad competitiva de sus empresas; además, requiere la formación de profesionales con habilidad para comunicarse en varios idiomas y capacidad para desarrollar conocimiento con criterios de equidad social.

De acuerdo a lo antes expuesto, podemos decir, que una sociedad globalizada bajo un enfoque postmoderno debe hacer énfasis en el conocimiento científico-tecnológico, específicamente, desde el punto de vista contable, en las tecnologías de información, las cuales deben ser de alta calidad, de fácil comprensión, análisis y comparabilidad, es decir, internacionalización de la información contable, para de esta manera llegar a una sociedad con una ideología de comunicación transparente, pluralidad de discursos y centros de decisión amplios además de participativos.

En consecuencia, uno de los retos, beneficios, oportunidades que origina el inevitable fenómeno de la globalización, desde el punto de vista contables es la normatización de las normas contables emitidas por el International Accounting

Standards Board (IASB), el cual tiene por objeto, emitir normas contables a escala internacional, por ende, un lenguaje contable común.

Todo esto, ha producido que tanto las grandes como las pequeñas y medianas entidades, utilicen las tecnologías de información y la comunicación para ser competitivas en el mercado que abarcan. En tal sentido, las empresas se han visto obligadas a utilizar programas informáticos para llevar sus contabilidades; existiendo en el mercado un abanico de programas informáticos que se pueden utilizar, e incluso muchas organizaciones cuentan con sus propios programas, es decir, elaborados por y para las propias empresas. Es por ello, que en los actuales momentos, resulta normal que la mayoría de las empresas, utilicen programa informático para llevar sus contabilidades, el cual les permite gestionar directamente su tesorería con los bancos y realizan sus operaciones y trámites fiscales con la administración tributaria. Un ejemplo de ello, es el XBRL, cuyo objetivo es simplificar la automatización del intercambio de información financiera mediante el uso del lenguaje XML entonces emergente y hoy casi ubicuo en todo lo relacionado con Internet. El XBRL se basa en XML, o Lenguaje Extensible de Marcado, que constituye un estándar para el intercambio electrónico de datos entre empresas, así como en internet. En XML, a los elementos que componen los datos se les aplican etiquetas identificativas para que puedan ser procesados de forma eficiente por los programas informáticos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Brunner, José Joaquín (2004), *Globalización Cultural y Posmodernidad*, Fondo de Cultura Económica, Santiago.
- Calvo V., Aída P. (2006), "La Globalización y su Relación con la Contabilidad", *Revista Investigación y Reflexión*, Vol. XIV, 1, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá.
- Casal, Rosa Aura; Vilorio, Norka (2007 a), "La ciencia contable, su historia, filosofía, evolución y su producto" *Revista Actualidad Contable FACES*, Edición 15.
- (2007 b), "Un pequeño ensayo sobre el debate entre lo científico y lo técnico en contabilidad" *Revista Actualidad Contable FACES*, Edición 14.
- Estefanía, Joaquín (2002), *¿Qué es la globalización? La primera revolución del siglo XXI*, Aguilar, Madrid.
- Gutiérrez, Humberto (2005), *Calidad Total y Productividad*, McGraw-Hill Interamericana, Ciudad de México.
- Hendriksen, Eldon (1974), *Teoría de la Contabilidad*, Editorial Hispano-Americana, Ciu-

dad de México.

International Accounting Standards Board (2010), Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros. Londres.

— (2010). Normas Internacional de Contabilidad N° 1 "Presentación de Estados Financieros" Londres.

Levy, Sary y Alayón, Rubén (2002), "Miradas y paradojas de la Globalización", *Colección Económico Financiera del Banco Central de Venezuela*, Caracas.

Mantilla, Samuel (2001), Contadores sí, pero cuáles? La globalización de la contaduría y sus consecuencias para el ejercicio profesional. Trabajo presentado en el Primer Seminario Internacional Economía sostenible y globalización, una oportunidad para competir en el contexto internacional" Tunja.

Navarrete, Roberto (2008), *¿Para qué sirven las tecnologías de información?*, <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger/usoti.htm> (consulta 1-7-2009).

Pedroza F., René y Villalobos, Guadalupe (2006), *Entre la modernidad y la postmodernidad: juventud y educación superior*, Sep, Vol.10, 34, Educere, http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-49102006000300002&lng=es&nrm=iso (consulta 24-6-2009).

Peña, Aura Elena (2005), *El sistema de información contable en las pequeñas y medianas empresas. Un estudio evaluativo en el área metropolitana de Mérida, Venezuela*, *Revista Actualidad Contable*, FACES, Edición 11, Mérida.

Quijano Valencia, O. (2001), *Contexto, contabilidad e investigación: notas acerca de su asintonía*, Contabilidad Internacional <http://www.5campus.com/leccion/context> (consultado 24-6-2009).

Real Academia Española (2001), *Diccionario de la lengua Española*, vigésima segunda Edición, Madrid.

Sánchez de la Puente, Luis A. (2009), "Visión Internacional de las NIIF's, Ponderación de Oportunidades y Amenazas", *II Congreso Venezolano Gremio Contadores Públicos-Universidades*, Mérida.

Stiglitz, Joseph (2002), *El malestar de la globalización*, Taurus, Madrid.

Treviño E., Jesús A. (2002), *El impacto que ha tenido la tecnología de información en las áreas de contabilidad y fiscal*, <http://www.gestiopolis.com/canales2/finanzas/1/tecinfocontable> (consultado 30-6-2009).

Tua Pereda, Jorge (1998) "Globalización y regulación contable. Algunos retos para nuestra profesión", *Revista Contaduría Universidad de Antioquia*, Edición 32.

ESCUELA Y EDUCACIÓN PARA LOS MEDIOS EN VENEZUELA: ¿OTRA PROMESA MÁS?¹

Javier B. Seoane C.²
ESCUELA DE SOCIOLOGÍA, UCV

Resumen:

El artículo presenta resultados de una investigación exploratoria sobre educación para el uso crítico y comprensión de los medios de comunicación e información en Venezuela. El trabajo expone primero una breve introducción al tema; después, presenta los resultados obtenidos con relación al análisis de documentos oficiales, una serie de textos escolares y una entrevista a un funcionario encargado de las políticas escolares básicas en el Ministerio del Poder Popular para la Educación. Se cierra con una reflexión sobre la información obtenida a la luz de la polarización mediática y política existente en el país.

Palabras claves: Escuela, medios masivos de comunicación e información, educación crítica, políticas educativas, Venezuela.

1. LO QUE SE PRETENDE

El siguiente trabajo resume muchas de las ideas que se han plasmado en otros lugares³; ideas que en esta oportunidad se conjugan con los resultados de una investigación exploratoria sobre la educación para la comprensión y uso crítico de los medios de comunicación en la escuela venezolana reciente. Las líneas que siguen presentan resultados de esa indagación, para lo cual se pondrá primero una breve introducción al tema que nos atañe; después se presentan resultados obtenidos con relación al análisis de documentos oficiales, textos escolares vigentes y una entrevista a un funcionario encargado de educación básica en el Ministerio del Poder Popular para la Educación (MPPE) que, para fines de este trabajo, llamaremos Alfredo; el trabajo cierra con una reflexión sobre la información obtenida a la luz de la polarización mediática y política existente en el país.

¹ Este artículo forma parte del Proyecto PI-05-7389-2008/1, financiado por el CDCH-UCV.

² <http://ucv.academia.edu/JavierBenitoSeoaneCobas> / javier.seoane@ucv.ve

³ Cf. Gerdel y Seoane (2010); Seoane (2010a; 2010b; 2009).

2. ¿EDUCACIÓN PARA LA DEMOCRACIA? ¿EDUCACIÓN PARA LOS MEDIOS?

La educación para la comprensión reflexiva de los medios de comunicación e información de masas constituye un núcleo fundamental de la educación democrática que anhela futuros ciudadanos críticos y bien informados. Pensar y educar en los medios masivos resulta una discusión en construcción permanente, difícil, siempre abierta, sin duda impostergable, que precisa prontas decisiones en el accionar ético-político.

De entrada, resulta necesario oponer un modo estrecho de entender esta educación, un modo reducido al uso de las técnicas de los medios, a otro modo crítico, más reflexivo, que se pregunta por las condiciones subjetivas y objetivas de la producción y recepción de los mensajes de los medios y su gramática. Se nos dice, una y otra vez, que no hay democracia fuerte sin ciudadanos informados. Pues bien, se precisa ciudadanos informados sobre las formas de operar e influir las fuentes de información en nuestra sociedad contemporánea. De eso se trata. En tal sentido, no se puede deslindar la educación para la democracia de la educación sobre los medios de comunicación (Gerdel y Seoane, 2010).

El mundo globalizado que habitamos está configurado mediáticamente, constituye una iconosfera (Ferrés, 1996) cosmopolita en la que las relaciones de dominación no están ausentes. La comunicación (¿información?) se monopoliza por grandes corporaciones marcadas por una amalgama de intereses económicos, partidistas, militares, socioculturales, con un alcance espectral inédito en la historia y con una capacidad inmensa para establecer las agendas de la opinión pública.

Estos medios masivos operan como organizaciones complejas cuyos contenidos y gramáticas contribuyen a modelar modos de ver, de interpretar, de actuar, de consumir. Juegan un papel significativo en la construcción social de la realidad. Por tal razón, si creemos en la democracia como un *ethos*, y no sólo como un sistema sustentado en pautas electorales para elegir representantes de gobierno, pensar sobre la educación para el uso crítico, reflexivo y comprensivo de los medios es tarea urgente e inaplazable.

De lo real tenemos irreales recortes, conjeturas e interpretaciones que ensayamos una y otra vez. A cierta altura, elegimos unas, rechazamos otras. Si se reconoce la ineludible diversidad interpretativa sobre el mundo, y si se reconoce que debemos al menos cohabitar con el otro, pensamos que nuestra apuesta debe ser por una ética democrática que reconozca esa diversidad y la legitime —siempre y cuando no entre en juego una interpretación activamente aniquiladora de la pluralidad existente y por venir.

Al pensar en el poder mediático de las grandes corporaciones de la una vez llamada industria cultural –poder que procura imponer interpretaciones afines a sus intereses, representaciones encubiertas bajo una presunta objetividad e imparcialidad sobre “la realidad”, el asunto de la educación acerca de los medios está, una vez más, en la médula misma de la educación democrática que anhela futuros ciudadanos críticos y bien informados. Precisamente, una educación como ésta, si se vuelve efectivamente reflexiva, tiene que cuestionar los modos de imponer *una* interpretación de lo real como *la* interpretación. Tiene que alertar, por ejemplo, que la imparcialidad no significa objetividad, pues la imparcialidad supone una construcción de las partes en juego por parte del supuesto sujeto imparcial. Tiene que mostrarnos que unos pocos tienen suficiente libertad de expresión mientras que otros muy poca o nada, si acaso la que se puede tener en un pasillo o en un ascensor. Tiene que enseñarnos que no hay objetividad sin subjetividad y que la democratización es inclusión del mayor número posible de subjetividades. En términos de Rorty (1996), hay que entender la objetividad como solidaridad, como inclusión del otro. Hay que pasar del plano epistemológico al ético-político.

Por todo lo dicho, se justifica que una educación reflexiva para la democracia resulte inconcebible sin el acompañamiento efectivo de una educación crítica para la comprensión y uso de los medios masivos. Y como ya se dijo, no se trata de una educación que se conforme con la elaboración de un periódico escolar o la producción de un programa de radio o televisión. Se trata de una educación en clave crítica, se trata de comprender cómo operan las grandes corporaciones mediáticas, a qué intereses responden, qué dicen y por qué lo dicen, qué silencian y por qué lo silencian. Se trata de enseñar a decodificar sus mensajes y gramáticas.

3. EDUCACIÓN PARA LOS MEDIOS EN VENEZUELA

Con el apoyo del CDCH-UCV, emprendimos una pequeña indagación sobre qué se ha hecho en el último período constitucional en materia de políticas educativas oficiales a propósito de una educación crítica para la comprensión y uso de los medios masivos de comunicación e información social. Para ello, se revisaron los principales documentos emanados del MPPE; se realizó, en mayo de 2010, una entrevista semiestructurada a un directivo (Alfredo) de ese Ministerio, corresponsable de la ejecución y control de las políticas educativas para la escuela básica, además se analizó una serie de textos escolares adaptados a los programas vigentes; para todo ello, contamos con el excelente auxilio de la estudiante de la Escuela de Artes María Gabriela Rosales, con el apoyo institucional de la Escuela de Sociología, del Doctorado en Ciencias Sociales y del Programa de Cooperación Interfacultades de la UCV.

3.1. Propuesta curricular de 2007 y nueva Ley de 2009

En septiembre de 1997, el Gobierno venezolano propuso una serie de lineamientos para un nuevo currículo escolar, el "Currículo Nacional Bolivariano (CNB). En agosto de 2009, el Presidente de la República sancionó una nueva Ley Orgánica de Educación (LOE), elaborada por la Asamblea Nacional, de mayoría oficialista. Se puede decir que, de cara a la transformación del sistema educativo venezolano, ambos instrumentos representan las dos iniciativas más importantes llevadas a cabo por el Gobierno en los últimos años.

De acuerdo con el lenguaje predominante en los sectores gubernamentales, la nueva educación venezolana, en busca de la construcción de una sociedad socialista, quiere combatir la manipulación ideológica ejercida por los medios privados de la "oligarquía apátrida" y el "imperialismo yanqui". Si ello fuese efectivamente así, una forma privilegiada de hacerlo sería por medio de una educación escolar para la comprensión y uso crítico de los medios masivos. La propuesta curricular bolivariana apunta tímidamente a ello en su declaratoria de principios, en la que señala que la formación para el discernimiento de la información de los medios masivos y alternativos de comunicación tiene que entenderse como una forma de fortalecer una democracia participativa, protagónica y corresponsable (MPPE, 2007: 23).

La promesa de los lineamientos programáticos del CNB converge con las propuestas ético-políticas de una educación para el uso reflexivo de los medios, como parte de una educación para la democracia. Del mismo modo, la nueva Ley obliga a relacionar los procesos educativos y los medios con el fin de desarrollar el pensamiento reflexivo y crítico, todo ello en el marco de la promoción institucional de una democracia participativa y protagónica. Así, el artículo sexto considera inseparables la educación ciudadana integral, la democratización al acceso de los medios y la interpretación crítica y responsable de sus mensajes. Más importante aún resulta el párrafo que cierra el artículo noveno, en el que el legislador ordena *incorporar al sistema educativo unidades de formación para el conocimiento, comprensión, uso y análisis crítico de los contenidos de los medios de comunicación social*. Nuestro trabajo se identifica en gran parte con este artículo y se pregunta si se ha pasado del derecho al hecho.

No obstante, ni el CNB ni la LOE estuvieron exentos de críticas. En cuanto al primero, la mayoría aparecieron a partir de un taller de implementación de una semana aplicado a los docentes en 2008. Los rechazos más frecuentes se dieron por el carácter marcadamente ideológico y militarista (Méndez, 2008; Mendoza 2008), como también por la poca participación de los docentes en su elaboración e implementación. Posiblemente a raíz de la adversidad habida en

la opinión pública al proyecto, en abril de ese año, el presidente Chávez suspendió la implementación del nuevo currículo.

En cuanto a la LOE las críticas de los sectores opositores se manifestaron en marchas de protesta en los meses de agosto y septiembre de 2009 y en el reclamo mediático de que la Ley es ideológica, estatista, marcadamente punitiva, antidemocrática y poco académica al hacer intervenir organizaciones comunales en las decisiones escolares. Empero, la UNESCO ha reconocido que la nueva ley constituye un adelanto académico al superar los mosaicos disciplinarios y al incluir en las comunidades escolares y universitarias a sus trabajadores administrativos y obreros (Telesur, 2009). A nuestro juicio, la UNESCO acierta en su evaluación, si bien las críticas opositoras apuntan correctamente en lo referente a lo punitivo: las disposiciones transitorias resultan penalizadoras y ambiguas en su aplicación.

En síntesis, hasta el momento que redactamos este escrito, el CNB sigue sin implementarse además ningún anuncio significativo se ha realizado sobre su entrada en vigencia o no. Por consiguiente, por ahora no ha pasado de ser una intención gubernamental, sin mayores consecuencias. No es ese el caso de la LOE, que ya cuenta con un año de vigencia ¿Qué se ha hecho hasta el momento en la escuela básica venezolana para implementar la educación para el uso comprensivo y crítico de los medios masivos y alternativos de comunicación e información?

3.2. Las políticas del MPPE en materia de educación para los medios

Consultamos a un alto funcionario (Alfredo) responsable de ejecutar las políticas escolares del Estado venezolano. Le preguntamos qué se ha hecho, tanto después de la promulgación de la Ley como antes, en materia de educación crítica y reflexiva para el uso y comprensión de los medios masivos. Alfredo respondió que hay toda una voluntad política por convertir las escuelas en "(...) *centros del quehacer de las comunicaciones alternativas.*" Le solicitamos que especificara cómo se ha manifestado esa voluntad política, a lo que respondió que desde 2004 en algunas escuelas bolivarianas de doce estados del país, con mayor fortaleza en Cojedes, Táchira, Delta Amacuro y en el Distrito Capital se ha impulsado con éxito la "(...) *producción y promoción de guiones y temas audiovisuales, así como la realización de periódicos escolares.*" Agregó que en los Congresos Regionales de Escuelas Bolivarianas, que se celebran anualmente en julio, se han intercambiado estas experiencias, lo que ha contribuido a que se multipliquen en los últimos años en más escuelas. Inmediatamente surgió en la conversación la cuestión sobre el porqué este programa apenas ha alcanzado a algunos casos circunscritos en Escuelas bolivarianas a sólo la mitad de los esta-

dos del país. Preguntamos, entonces, cuáles eran los principales obstáculos encontrados para extender e institucionalizar un programa de esta magnitud. Sin pensarlo mucho, Alfredo dijo que el problema central es “(...) *la precaria formación de los docentes en este campo*”, problema causado por la omisión sobre estos asuntos por parte de las universidades encargadas de formar los educadores, sobre las cuales “(...) *el Ministerio está atado de manos por respeto a la autonomía universitaria*”.

La práctica de una educación escolar para el uso y comprensión crítica de los medios masivos de comunicación e información ha sido la gran deuda de un Estado que se ha pretendido democrático, solidario, crítico y revolucionario. Especialmente grave, como señaló Alfredo, resulta la ausencia de políticas educativas para la formación de docentes capacitados para esa educación crítica (Hernández, 2008). La nueva Ley obliga a implementar esa educación, pero si nuestra escuela básica lo requiere, lo requieren también las instituciones que forman a los educadores. Ahora bien, si las universidades no han tenido esta formación entre sus puntos importantes de agenda, tampoco el Estado lo ha tenido para promover esa necesidad en diálogos con los centros de educación superior o a través del Consejo Nacional de Universidades. No parece muy válido decir que por respeto a la autonomía no se ha entablado un diálogo permanente y urgente entre instituciones y Ministerio.

Creemos necesario la oposición de dos conceptos de educación para la democracia, uno que se contenta con enseñar cierta cívica manualesca sustentada en los aspectos formales de las leyes y el funcionamiento del Gobierno establecido; y, otro, que busca la comprensión de las fuerzas dominantes y configurantes de la sociedad contemporánea, con especial énfasis en los entornos del educando. Estos dos conceptos tienen como correlato otros dos sobre la educación en los medios de comunicación e información. Uno que entiende esta educación en términos técnicos, como la enseñanza de cómo funcionan los medios y cómo se hace un programa radial, televisado o un periódico. Otro que, además de esto último, busca formar un ciudadano informado, reflexivo y crítico sobre los condicionamientos económicos, sociopolíticos y culturales de la empresa mediática de nuestros tiempos. Este concepto se pregunta por las gramáticas y los contenidos expresos y omitidos de los grandes medios masivos. Se trata de decodificar críticamente lo que estos medios ofrecen. Lo que Alfredo afirmó como logros parciales del Ministerio cae en el primer concepto. Mas, habida cuenta de un gobierno que se jacta de llamarse a sí mismo revolucionario y socialista, procuramos indagar sobre iniciativas y programas ministeriales orientados al segundo concepto, al concepto crítico. Alfredo respondió que, “(...) *en estos últimos años el esfuerzo se ha concentrado en el ámbito de la producción de los medios, no en la decodificación*” de los mensajes y las gramáticas mediáticas. Agregó que, a raíz de la aprobación y puesta en marcha de la nueva Ley de

Educación, existe la necesidad de elaborar una propuesta para una educación crítica sobre contenidos y gramáticas mediáticas, pero que se necesita constituir un equipo multidisciplinario para tal fin, así como de una buena estrategia para comprometer a los docentes y las instituciones universitarias. Por lo pronto, a nivel nacional y en términos oficiales lo que tenemos es lo que se enseña en los programas de educación básica, especialmente en el área de lenguaje en 7º grado (ahora primer año de bachillerato).

3.3. Los textos escolares y la educación para los medios

Consultamos textos escolares vigentes adaptados a los programas oficiales de la escuela básica con la finalidad de cotejar, por un lado, qué tipo de formación ofrecen con relación a la comprensión y uso crítico de los medios masivos y, por otro lado, qué aproximación a los tipos de representación encontramos sobre estos medios.

Cuando se diseñó la investigación exploratoria quisimos elaborar una muestra representativa de los textos escolares autorizados existentes en el país y de uso frecuente en la escuela venezolana. La tarea resultó imposible. Por más que lo intentamos, nunca pudimos acceder a una lista oficial de textos escolares autorizados por el MPPE; sin esa lista resulta imposible calcular la muestra por carecer del universo. Cuando en mayo entrevistamos a Alfredo, le preguntamos por la misma. La respuesta fue que no había una lista actualizada disponible; dijo que las editoriales publican textos escolares ajustados a los programas vigentes, textos que regularmente son revisados por el Ministerio, pero no hay una lista como tal. Por ello, nos recomendó visitar la biblioteca de alguna escuela bolivariana, pues el MPPE las dotaba regularmente con los textos más usados. Precisamente eso hicimos. Se visitaron, durante el mes de junio de 2010, tres de los principales planteles de Caracas: la Escuela Experimental Venezuela, el Liceo Andrés Bello y la Unidad Educativa Gustavo Herrera. En el primero encontramos textos de 1º a 6º grado, en las otras dos los de mayor interés para nuestro trabajo: los textos de 7º grado, en cuyo programa de castellano y literatura aparece explícitamente el tratamiento temático de los medios masivos; también consultamos textos de 8º y 9º grado. En los tres centros contamos con el apoyo amable de sus autoridades.

Nos sorprendió que los libros conseguidos y que se usan en las bibliotecas de esos planteles, son los mismos de hace una década o más, o reediciones con pocos cambios de los mismos. Para cada uno de los primeros seis grados se seleccionaron al azar uno de cada tres textos conseguidos en las bibliotecas. De 7º se revisaron nueve textos de castellano, puesto que allí se concentra la temática de los medios según los programas oficiales. Además, se consultó un tercio

de los textos de castellano de 8º y 9º encontrados en las bibliotecas, conforme se puede apreciar en el cuadro anexo al final del artículo.

Los textos se analizaron en su contenido, imágenes utilizadas y tipo de actividades recomendadas con relación a los medios. Buscamos a qué tipo de medios se refería más, qué se decía acerca de las fuentes de financiamiento de los mismos, qué se decía sobre los contenidos ideológicos, qué sobre las gramáticas visuales y textuales, qué sobre la vinculación entre medios y política, entre medios y economía, qué sobre la publicidad, qué criterios ofrecían para el ejercicio crítico de los mensajes y las gramáticas mediáticas.

El panorama no resultó alentador en cuanto al uso y comprensión crítica de los medios. En ninguno de los libros revisados de tercer grado se encontró información sobre medios. En cuanto a primer grado, sólo un texto hace referencia al tema de las noticias, en el que se dice que las personas las leen por "(...) libros, revistas, periódicos, cartas; las oyen por la radio; las ven y las oyen por televisión" (Suárez et al, s/f.: 54). Para segundo grado, dos textos presentan sucintamente el tema mediático. El primero centrándose en la prensa escrita con alusión a las secciones usuales de un periódico (Bermúdez, 1999: 78). Las ilustraciones que acompañan el texto son primeras páginas de periódicos nacionales y niños leyendo el periódico mientras rien. Además, se afirma que la prensa facilita la "libertad de expresión", sólo hay un atisbo sobre la televisión: se acompaña la lección con un pequeño cuento de un dibujo animado que salió de la televisión para jugar con una niña. En el segundo texto también aparece "Un cuento por televisión", que relata la historia de un niño al que la maestra le pregunta si vio televisión. El niño responde afirmativamente explicando la historia vista: una niña robot. Al final de la lectura, se encuentran cinco actividades, la tercera trata de responder dos preguntas: ¿Ves televisión? ¿A qué hora? ¿Qué programa te gusta más? ¿Por qué? (de Rivero y de Contreras, 2005: 106-110).

En cuarto grado dos libros mostraron información significativa dedicada a los medios, en ambos sobre el periódico. Se afirma que la prensa escrita es muy importante, que se la ha definido como "El cuarto poder" (Bravo, 1994: 99). En el otro texto se dice que el periódico es un medio como la radio y la televisión, si bien no tan vivo y directo como estos, ofrece la ventaja de leer las noticias tranquilamente (De Risi y Salazar, s/f.: 41). Se propone a los alumnos leer el periódico, recortar una noticia y llevarla a clase para su discusión. Los libros no se pronuncian críticamente sobre los medios, por lo que dejan en manos de los docentes el hacerlo o no.

Los textos analizados de quinto grado insisten, una vez más, en sobredimensionar el periódico como medio masivo de información. No obstante, dos textos presentan un avance interesante. El primero (Ordoñez, s/f.), enseña el

tema del periódico dentro de un taller de autoaprendizaje dedicado a la lectura crítica; para ello, se trabaja con la diferencia entre hechos y opiniones, se comparan y discuten noticias de actualidad y titulares en distintos periódicos. En el otro se hace la siguiente acotación “... *todo periódico cuenta con su Editorial o artículo que da la ideología o tendencia del periódico*” (Gómez, s/f.: 32), sin embargo, el tema no se amplía más allá de un ejercicio de identificación de las secciones de un diario, como tampoco se explica en qué consiste la ideología y qué criterios usar para detectarla y juzgarla. En cuanto a los libros consultados de sexto grado la diferencia con el resto es prácticamente inexistente, una vez más el tema de los medios se circunscribe a la prensa escrita y sus secciones.

En los nueve libros consultados de 7º grado hay escasa información sobre los medios de comunicación, su uso por parte de los lectores, oyentes o televidentes, ello a pesar de que el programa oficial contempla desarrollar este tema en castellano y literatura. La mayor información encontrada hace referencia al periódico variando la extensión de la misma; en la mayoría se detallan las características del periódico: finalidad informativa, regularidad de publicación, formato, variedad y multiplicidad de temas. El tema se complementa en casi todos los textos con la distinción entre hecho, noticia y opinión, aunque no siempre en la misma lección o el mismo objetivo.

De los nueve textos revisados sólo dos incluyen a la televisión y la radio como medios. Sin ahondar profundamente en sus conceptos, exponen que estos tienen por función informar y entretener al usuario. En uno de ellos se afirma que los medios “(...) *no solo informan, sino que también forman opinión, proponen nuevas formas de conducta y crean necesidades materiales y sociales (...)*” (Nohora y Duarte, s/f.: 86); empero, si bien existe aquí un potencial para el tratamiento crítico, lo dicho resulta elemental, poco elaborado. Sólo un libro destaca que la radio y la televisión tienen un fuerte poder de convicción, y agrega: “*Debes conocerlos con ojos críticos, pues ellos te forman o te deforman, no sólo el lenguaje sino hasta tu propio espíritu*” (Izquierdo y García, 2007: 120). No obstante, este desarrollo no continúa.

Con relación a los textos escolares revisados de 8º y 9º grado, básicamente se encuentra el mismo tipo de información que en los materiales de 7º, siempre centrándose sobre la prensa escrita. Sólo un libro de 9º grado, de Rodríguez González (2005), aborda el lenguaje televisivo señalando que se trata de mensajes hablados y escritos con imágenes y movimiento, que suele resultar muy sugerente por el uso de música y efectos especiales. Si bien enseña la presencia del guión televisivo, los diálogos y los movimientos de cámara, tipo de planos, etc., lo que constituye un aporte valioso para el tratamiento de la gramática audiovisual, no hace mayor ejercicio crítico sobre la materia. Entre las actividades que sugiere, destaca preparar un debate sobre la televisión en nuestro país,

basado en aspectos como la violencia en la programación, número de horas de programación nacional y extranjera, tiempo de programación y de publicidad.

De esta manera, para los nueve grados de la educación básica venezolana, cursos en que los alumnos transcurren casi una década de su vida, se consiguieron las siguientes características: la mayor información suministrada en cuanto a medios es sobre el periódico, la cual es fundamentalmente identificatoria del medio y muy poco crítica; la información está dispersa, ya que se encuentra en capítulos que hablan de cuestiones muy diferentes; hay pocas ilustraciones, casi todas de las primeras páginas de reconocidos periódicos del país; en su mayoría los ejercicios consisten en recortar una noticia e identificar qué, quién o quiénes, dónde, cuándo, cómo y el porqué de un hecho, hacer un fichero sobre el periódico, identificar secciones y, en el mejor de los casos, comparar noticias de diversas fuentes; la mayor información se concentra en los grados quinto y séptimo.

En conclusión, los libros de texto escolares estudiados representan a los medios a través de la prensa escrita, a la que califican como principal medio de información, sin alusiones a las fuerzas económicas, culturales y políticas que condicionan su funcionamiento. La televisión y otros medios, cuando se los trata, son colocados en segundo plano y representados como instrumentos de entretenimiento e información. No se discuten criterios sobre decodificación de mensajes y análisis de sus gramáticas. Tampoco se hace referencia a los compromisos ideológicos de sus propietarios, sean privados, comunitarios o del Estado. A pesar de los cambios que se han querido implementar en esta materia en los últimos años, nuestros colegios públicos siguen usando prácticamente los mismos textos de hace una década y más, muchas veces simplemente reeditados, al menos eso fue lo que conseguimos en las bibliotecas de los planteles visitados⁴. Poco hay de esperanzador con relación al uso y comprensión crítica de los medios masivos de comunicación e información.

4. PARA TERMINAR

En la Venezuela de la última década se observa una política marcada por el enfrentamiento ideológico entre medios oficiales y medios privados opositores. Los primeros buscan impulsar el socialismo del siglo XXI sustentado sobre la figura personal de Chávez. Los segundos, en su mayoría, defienden un modelo

⁴ Para el momento en que terminé de redactar este trabajo, el Presidente Chávez, tras la conformación de una comisión para revisar los textos escolares existentes y la producción de nuevos, anunció la impresión de una colección de textos escolares denominada Bicentenario. Ojalá no sea una promesa más o una revisión para ideologizar, en el mal sentido, los textos existentes ya de por sí ideologizados.

de democracia representativa y afirman que el socialismo del siglo XXI busca constituir un régimen autoritario y antidemocrático. Programas de opinión, noticieros, prensa escrita, telenovelas, propagandas y hasta espacios humorísticos han tomado partido en esta disputa procurando una “hegemonía comunicacional”.

El número de medios radiales, televisivos y de prensa escrita del Estado ha crecido considerablemente⁵. En los últimos meses al menos dos canales privados de televisión han desaparecido de la señal abierta nacional: uno por compra (CMT de Caracas), otro al negársele la renovación de la concesión –Radio Caracas Televisión, estación que fue reemplazada por TVES, del Estado, bajo la misma lógica partidista señalada; también a varias decenas de emisoras radiales privadas se les negó la renovación de sus concesiones en los últimos años.

El uso arbitrario de los medios se extiende a voluntad del gobierno a los medios privados por al menos dos vías directas: las cadenas y la propaganda gubernamental obligatoria. Las cadenas son transmisiones conjuntas convocadas por los poderes del Estado y de obligatorio cumplimiento por todos los medios que usan en señal abierta el espectro radioeléctrico. Igualmente, cada emisora radial o televisiva tiene la obligación establecida por la Ley de Responsabilidad Social en Radio y Televisión (resorte), de transmitir propaganda gubernamental varias veces al día. La idea de esta disposición es difundir información de interés público sobre diversas materias, pero no pocas veces la propaganda resulta proselitista.

Las políticas comunicacionales del Estado han impulsado la creación de radios y televisoras comunitarias. Algo loable en su inspiración ética: permitir a las diversas voces manifestarse en su libertad de expresión, romper con el monopolio de las grandes empresas mediáticas sobre este derecho humano. Pero ello se opaca por los turbios procedimientos de concesión y otorgamiento de permisos, de financiamiento y de controlaría sobre esos medios. Las emisoras comunitarias, en un número significativo, terminan siendo brazos ideológicos del Gobierno.

⁵ “En los últimos seis años el gobierno ha hecho un gran esfuerzo para alcanzar su objetivo de consolidar –en las palabras del propio ministro de Comunicación– una “hegemonía comunicacional”. En 2002 la única televisora estatal era VTV. Hoy el Estado administra la señal de seis canales, incluyendo TVES, que sustituyó al canal RCTV cuando a éste no se le renovó la concesión. En la radio el gobierno también ocupa un espacio importante con dos grandes redes, YVKE Mundial y Radio Nacional de Venezuela, bajo su control (RNV anunció que el próximo año inaugurará una red nacional en FM). En las principales cinco o seis ciudades del país los venezolanos siguen teniendo acceso a medios críticos, incluso en los sectores populares, pero en los estados rurales y poco poblados mucha gente sólo tiene acceso a los medios del gobierno” (Tarre, 2008).

Se trata indudablemente de una amplia cobertura mediática estatal que bien usada sería el auténtico sueño de una ética encaminada a la educación para la democratización de los saberes mediáticos. Mas, no parece predominar este loable objetivo educativo, sino la propaganda para enfrentar a “los intereses imperialistas y a sus lacayos en la oligarquía apátrida del país”. No faltan, por supuesto, programas televisados y de radio que, por medio de los canales estatales, enseñan y muestran las técnicas manipuladoras de los programas y la prensa opositora. “Los papeles de Mandinga” y “La hojilla” son dos de esos programas transmitidos regularmente por Venezolana de Televisión, el más importante canal del Estado. Con ello contribuyen a cierta educación crítica sobre los medios, pero lamentablemente en una forma prosaicamente ideológica, descalificadora y denigrante del otro, con un uso de las mismas estrategias retóricas que critican a los medios opositores.

Algunos medios privados, seguramente para evitarse problemas a la hora de renovar sus concesiones o por algunas otras razones que no vienen al caso, operan con autocensura. Otros han mantenido un enfrentamiento fuerte con el gobierno, una dura batalla en la que ha predominado la descalificación y la creación de matrices de opinión para menoscabar la popularidad del Presidente. En algunas ocasiones, como en abril de 2002, en diciembre de 2002 y enero de 2003, contribuyeron directamente para derrocar el Gobierno.

Hay, sin duda, una polarización política en los medios masivos de comunicación e información en Venezuela, un reflejo de otra polarización: la existente entre dos sectores radicales del país, dos sectores no mayoritarios pero sí bien organizados. Los medios han reemplazado el papel que otrora tenían los partidos en la conducción de la praxis política. Encubren ideológicamente sus propios intereses bajo el manto de la cacareada libertad de expresión y la objetividad en la información, cuando no lo hacen frontalmente afirmando que defienden, cada uno, la verdadera democracia. Dado este panorama nacional, la tarea de formar ciudadanos informados, reflexivos y críticos es central para una ética y praxis democratizadoras de las relaciones sociales. Y es urgente, porque hay dominación económica, política, militar, mediática. ¿Quién lo duda? La emancipación ha de consistir en democratizar las instituciones y la vida social. Esto significa desconcentrar el poder, empoderar a mujeres y hombres. Para esta tarea la escuela sigue siendo un lugar privilegiado. Pero para que la escuela contribuya a la democratización se precisan cambiar muchas cosas. Una de ellas es empezar seriamente a formar ciudadanos informados, reflexivos y críticos sobre los medios masivos, medios con gran influencia en nuestras vidas y en la política a seguir en nuestras sociedades. ¿A quiénes no interesa esta formación? ¿Quiénes se benefician con las cegueras mediáticas –y no sólo mediáticas– de nuestras mujeres y hombres, de nuestros ciudadanos? ¿Las grandes

corporaciones mediáticas del capital nacional e internacional? ¿Las empresas mediáticas estatales capturadas por gobiernos voraces de turno?

Este trabajo muestra los resultados de una indagación inicial sobre el estado de la educación para el uso y comprensión crítica de los medios masivos de comunicación e información en la Venezuela reciente. Se analizaron documentos oficiales, textos escolares y se entrevistó a un importante funcionario del MPPE. Para juicios más completos se requieren nuevas exploraciones, se precisa seguir entrevistando funcionarios, directivos de escuelas, docentes y alumnos. Es menester consultar más textos y otros tipos de materiales didácticos. Se necesita, sobre todo, investigar en las universidades que forman a nuestros docentes, analizar qué pasa allí con relación a esta importante materia de lo mediático. Mas, con lo que tenemos en la mano podemos establecer algunos puntos para un cierre preliminar. En este sentido, observamos que la exigencia de la nueva Ley de Educación de formar ciudadanos críticos con los lenguajes mediáticos no pasa por el momento de ser una esperanzadora promesa. Después de un año de su entrada en vigencia no se aprecian políticas educativas encaminadas a satisfacer dicha exigencia. Tampoco antes de la aprobación de esta Ley había políticas educativas definidas sobre la materia, ello a pesar de que los Gobiernos de Chávez, ya con casi doce años de trayecto, han mantenido una conducta polémica y beligerante con los medios masivos del país. No se han emprendido cambios escolares sobre la enseñanza de lo mediático a lo largo de esta década.

Nuestros textos escolares siguen ofreciendo una imagen de los medios centrada en la prensa escrita, que menosprecia la influencia dominante que ejerce especialmente la televisión. Dichos textos ofrecen un concepto ascético y aséptico, casi bucólico, de los medios como entes institucionales dedicados a la información y al entretenimiento, garantes de la libertad de expresión. Nada se dice acerca de sus propietarios e intereses, de sus condicionamientos económicos y políticos. Nada se enseña acerca de las gramáticas mediáticas ni se ofrecen criterios para el logro de un ciudadano informado, un ciudadano que discierna entre los contenidos y las actitudes dadas lo que más le conviene a él y a su sociedad. Tampoco se han usado los medios estatales, cada vez en mayor número y con mayor alcance, para difundir una educación de este tipo entre nuestros ciudadanos adultos. Por el contrario, las empresas mediáticas estatales hacen uso estratégico de contenidos y gramáticas para difundir la ideología gubernamental e imponer, como señaló en su oportunidad el ministro de comunicación Andrés Izzarra, una hegemonía comunicacional. La lucha ideológica se impone sobre el interés de educar para la democracia. Mientras, los ideales democratizadores deberán seguir esperando.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ángel, Blanca Élide (2000), *Castellano y Literatura 7*, Actualidad Escolar, Caracas.
- Arcas, Yajaira y Luisa Teresa, Arenas (2008), *Lenguaje y literatura 7*, Santillana, Caracas.
- Arteaga, Marlene et al. (2009), *Enciclopedia Arco Iris Venezolano 1, 2, 3, 4*, Salesiana, Caracas.
- Azpuruá, Fernando y otro (1988), *Castellano y literatura 9 grado*, CO-BO, Caracas.
- Bermúdez, Alfonso (1999), *Lengua y Literatura 2*, Santillana, Caracas.
- Bravo, Pablo (1994), *Castellano*, Biósfera, Caracas.
- (s/f), *Castellano 7º*, Biosfera, Caracas.
- Casanova Díaz, María y Pérez Ventura, Celia (s/f), *Castellano y literatura de 7*, Larense, Caracas.
- (s/f), *Castellano y Literatura*, Larense, Caracas.
- Cuchimaque Daza, Ernesto (s/f), *El libro del lenguaje 8*, Excelencia, Caracas.
- De Brema, Yolanda (s/f), *Nuestro lenguaje*, Premier, Caracas.
- De Risi de Alzuru, Concetta y Salazar de Rosas, Omaira (s/f), *Castellano y literatura de sexto grado*, CO-BO, Caracas.
- (s/f), *Castellano y literatura*, CO-BO, Caracas.
- De Rivero, Ramona y De Contreras, Cruz R. (2005), *Colección de Lecturas Básicas de segundo grado*, Romor C.A, Caracas.
- De Rivero, Ramona (2008), *Castellano y literatura 7*, Romor, Caracas.
- Ferrés, Joan (1996), *Televisión y Educación*, Paidós, Barcelona-España.
- Flores de Tovar, Olga (s/f), *Estudios sociales 6*, Teduca, Caracas.
- Gerdel, Jessica y Seoane, Javier (2010), "Apuntes para pensar la relación entre "medios" de comunicación social, educación y formación para la democracia", *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, Vol. XV, 47, Universidad Autónoma del Estado de México, México, <http://www.comie.org.mx/v1/revista/visualizador.php?articulo=ART47013&critrio=http://www.comie.org.mx/documentos/rmie/v15/n047/pdf/47013.pdf>
- Giménez, Aglaé y Sánchez, Benjamín (1975), *Nuestro libro tercero de lectura*, Kapelusz

Venezolana, Caracas.

Gómez, Daniel (s/f), *Castellano, lenguaje y literatura*, Distribuidora Escolar, Caracas.

González Domínguez, Máxima (s/f), *Castellano y literatura 9 grado*, Discolar, Caracas.

Gutiérrez, Juan J. y Luis E. Rincón (2006), *Guía Girasol 1*, Girasol, Caracas.

Hernández, Gustavo (2008), *Aprender a ver televisión en la escuela*, Monte Ávila, Caracas.

Izquierdo, Pedro y García, Clarencio (2007), *Castellano y literatura 7*, Salesiana, Caracas.

— (2008), *Castellano y literatura 8*, Santillana, Caracas.

Ley Orgánica de Educación (2009), República Bolivariana de Venezuela, Caracas.

Méndez, Gustavo (2008), "El currículo bolivariano avanza entre la crítica y el apoyo", *El Universal*, http://www.eluniversal.com/2008/03/03/pol_art_el-curriculo-bolivar_737050.shtml (consultado el: 15-07-2009).

Mendoza, Mariely (2008), "Sobre la implementación del diseño curricular bolivariano", *El carabobeño*, http://www.el-carabobeno.com/p_pag_not.aspx?art=a260408b13&id=t260408-b13 (consultado: 11-09-2009).

Ministerio del Poder Popular para la Educación (2007), Currículo Nacional Bolivariano, Art. 6 y 9, Caracas.

Nohora, Patricia y Agudelo, Duarte (s/f), *El libro del lenguaje 7*, Excelencia, Caracas.

Ordoñez Díaz, Olegario (s/f), *Mensaje 5, Castellano y Literatura de quinto grado de educación básica*, Excelencia, Caracas.

Paz Berruecos, María y otros (s/f), *Recreo Castellano*, Trillas, Caracas.

Peña Hurtado, Raúl (1994), *Castellano y literatura 7 grado*, CO-BO, Caracas.

Rodríguez González, Carlos (2005), *El libro del lenguaje 9*, Excelencia, Caracas.

Rorty, Richard (1996), *Objetividad, relativismo y verdad*, Paidós, Barcelona-España.

Seoane, Javier (2009), "Ecos de Dewey: a propósito de la relación entre educación, ciencia y democracia", *Foro de Educación*, No. 11, Universidad de Salamanca: Salamanca, <http://www.forodeeducacion.com/numero11/008.pdf>

— (2010a), "Max Weber, educación para las ciencias y formación democrática", *Aposta*, No. 45, Universidad de La Rioja, La Rioja, <http://www.apostadigital.com/>

— (2010b), "Nueve tesis sobre educación para la democracia", *Revista de educación inclusiva*, Vol. 3, No. 2, Universidad de Granada, <http://www.educacioninclusiva.com/>

Suárez de Porras, Mercedes et al. (s/f), *Ya sé leer primer grado*, CO-BO, Caracas.

Suárez de Porras, Mercedes y Senior de Lehofer, Gilda (s/f), *Lengua y Literatura de sexto grado*, CO-BO, Caracas.

Tarre, Alejandro (2008), *David contra el Estado*, <http://www.analitica.com/va/politica/opinion/4435529.asp> (consultado el 14-09-2009).

Telesur (2009), *UNESCO considera positiva nueva ley de educación venezolana*, <http://www.telesurtv.net/noticias/secciones/nota/57655-NN/unesco-considera-positiva-nueva-ley-de-educacion-venezolana/>

Tovar, Delia y Gonzalez De Zambrano, Norma (2006), *Castellano y Literatura 7*, Teduca y Santillana, Caracas.

— (s/f), *Castellano y Literatura 8*, Oxford University Press, Caracas.

Vargas Ponce, José (s/f), *Ciencias sociales*, Romor, Caracas.

VV. AA. (2008), *Cuaderno de Actividades Lengua y Literatura 3º y 4º*, Santillana, Caracas.

— (2007), *Lengua y literatura 5*, Santillana, Caracas.

ANEXO

Cuadro 1. Textos escolares vigentes hallados y textos analizados para cada grado

Grado	Textos hallados	Textos analizados
1º	10	3
2º	10	3
3º	12	4
4º	11	4
5º	12	4
6º	14	5
7º	15	9
8º	13	4
9º	10	3

Fuente: Elaboración propia.

Autores de los texto analizados: Arteaga (2009), Bermúdez (1999), De Rivero y De Contreras (2005), Giménez y Sánchez (1975), Paz (s/f), VV.AA. (2008) (2007), Gutiérrez y Rincón (2006), Suárez (s/f), Casanova y Pérez (s/f), De Risi y Salazar (s/f), Flores (s/f), Gómez (s/f), Vargas (s/f), Arcas y Arenas (2008), Bravo, Ángel (2000), De Rivero (2008), Izquierdo y García (2007 (2008), Nohora y Agudelo (s/f), Peña (1994), Tovar y González (2006) (s/f), Cuchimaque (s/f), De Brems (s/f), Rodríguez (2005), González (s/f), Azpurua (1998).

A DISTRIBUIÇÃO DO TRABALHO INFORMAL NO BRASIL EM UMA PERSPECTIVA DE GÊNERO¹

Anita Kon²

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO, BRASIL

Resumo:

O artigo visa analisar a distribuição do trabalho no mercado informal, segundo as disparidades entre gêneros, examinando inicialmente premissas teóricas sobre a questão da informalidade do trabalho e sua relação com a exclusão social. Em seguida, é empreendida a análise empírica desta distribuição entre gêneros, para o período mais recente, abordando a questão segundo categoria de emprego, distribuição por idade, escolaridade e setorial, tempo de permanência no emprego e no trabalho, rendimento médio, motivos para entrada no setor informal e jornada de trabalho. Os resultados do estudo tornam patente que o trabalho da mulher não depende apenas das condições do mercado de trabalho, mas também de outros fatores culturais que conduzem frequentemente à alocação de trabalhadoras em atividades informalizadas, que se revestem de um caráter instável e menor remuneração.

Palavras-chave: trabalho; gênero; informalidade; políticas públicas.

1. INTRODUÇÃO

As mudanças na economia brasileira desde os anos 1990, refletiram no mercado de trabalho através da precarização, expressa pela redução do assalariamento e aumento das situações de informalidade, além do crescimento das vinculações contratuais precárias e instabilidade no emprego. No que se refere à questão da diferenciação de condições segundo o gênero, observou-se no Brasil, uma tendência constante ao aumento das taxas de representatividade da mulher no mercado de trabalho. No entanto, diferentemente do que acontece em países mais avançados, este aumento se deve apenas em parte às mudanças culturais, demográficas e econômicas voltadas à modernização social e ao desenvolvimento econômico. Observou-se que, nestes períodos de crises sócio-econômicas conjunturais, a participação feminina no mercado de trabalho aumentou como consequência da necessidade de complementação (ou como única fonte) da remuneração familiar.

¹ Trabalho apresentado no XVI Encontro Nacional de Estudos Populacionais, ABEP, realizado em Caxambú-MG-Brasil, de 29 de setembro a 03 de outubro de 2008. A autora agradece ao CNPq pelo auxílio à pesquisa.

² anitakon@pucsp.br

As condições diferenciadas por gênero com relação a responsabilidades familiares e profissionais, horários de trabalhos rígidos, exigências mais estritas de qualificação, entre outras, tornam patente que o trabalho da mulher não depende apenas da demanda do mercado. Depende também de outros fatores que conduzem freqüentemente à alocação de trabalhadoras em atividades informalizadas, que se revestem de um caráter instável e menor remuneração.

Como subsídio à elaboração de políticas públicas destinadas à diminuição das disparidades entre gêneros nas condições de trabalho, esta pesquisa teve como propósito analisar a distribuição do trabalho no mercado informal. São examinadas inicialmente premissas teóricas sobre os conceitos de informalidade do trabalho e sua relação com a exclusão social e aspectos específicos do Brasil. Em seguida, é empreendida a análise empírica desta distribuição entre gêneros, para o período mais recente, abordando a questão segundo categoria de emprego, distribuição por idade, escolaridade e setorial, tempo de permanência no emprego e no trabalho, rendimento médio, motivos para entrada no setor informal e jornada de trabalho.

2. A SEGMENTAÇÃO DO TRABALHO E AS CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO ENTRE GÊNEROS

O estudo da segmentação do trabalho entre gêneros e especificamente dos reflexos na distribuição do trabalho em situações de informalidade, deve ser entendido inicialmente a partir das funções atribuídas ao homem e à mulher na divisão sexual do trabalho, que estavam implícitas nas instituições culturais (políticas, sociais e econômicas), das sociedades em várias fases de evolução. Desde a economia predominantemente rural ou pré-industrial, dentro da família o homem e a mulher desempenhavam papéis relevantes distintos enquanto produtores de bens e serviços à sociedade. Neste contexto tradicional, as funções da mulher, bem como as habilidades por ela adquiridas se orientaram para o lar e não para a produção não-doméstica, da mesma forma que as do homem se orientam em sentido contrário. A mulher tenderia a se especializar em atividades domésticas porque a capacidade de ganhos do homem seria maior (Benería 1995 e 2003; Élson, 2005; Borderías, 1994; Gardner, 1993).

Na divisão sexual do trabalho, o papel da mulher foi definido para a contribuição à reprodução biológica da força de trabalho, ou seja, para a procriação e criação dos filhos, entendida não só como a manutenção cotidiana dos trabalhadores presentes e futuros, mas também "*la asignación de agentes a determinadas posiciones en el proceso productivo*" (Benería, 1979: 5). Como salientam diversos autores, a reprodução biológica, que se refere ao desenvolvimento físico dos seres humanos, é continuada através do processo de educação no domicílio, dos cuidados da saúde e de escolarização, para fins de contribuição

com a manutenção e reprodução da força de trabalho, ou seja, com o processo pelo qual estes seres humanos se convertem em atores da força de trabalho ou no caso específico das mulheres, no exército industrial de reserva (Pires, 1995; Élson, 2005; Benería, 2003; Gardner, 1993: 11; Picchio, 2001: 8).

As análises tradicionais que compõem a chamada “ortodoxia” econômica e que incorporam particularmente os corpos teóricos da economia neoclássica e marxista (Gardiner, 1993:10; Benería, 2003), bem como, mais recentemente, as análises keynesiana, kaleckiana, neo-schumpeteriana ou evolucionista³ e ainda da dita “Nova Economia Institucional”⁴, não tratam especificamente da questão das diferenças entre gêneros em seus paradigmas básicos. Estes modelos teóricos de pensamento abordam as questões a nível microeconômico, ao tratarem das relações entre agentes econômicos individuais, ou a nível mesoeconômico, ao abordarem as estruturas intermediárias entre os indivíduos (setoriais) e a economia global, bem como a nível macroeconômico, quando analisam a oferta e demanda agregadas das economias (Walters, 1995: 3; Élson, 1994: 290).

A teoria econômica neoclássica considera que os indivíduos agem de modo a maximizar seus resultados, ou seja, em seu próprio interesse. As várias escolas de pensamento derivadas desta linha ou posteriores, no entanto, diferem principalmente quanto às restrições enfrentadas pelos indivíduos no caminho ou na capacidade de agir em seu interesse próprio. Os primeiros neoclássicos visualizam a renda ou a capacidade de ganhar renda como restrição principal, enquanto que os marxianos consideram os limites definidos pela posição do indivíduo no sistema de classes (Gardner, 1993: 3).

Economistas que defendem o feminismo vêem limites à plena participação da mulher no sistema econômico, sob a visão neoclássica, tendo em vista a maior potencialidade de criação de renda e outras vantagens pelo trabalhador masculino, como será melhor analisado posteriormente. Os institucionalistas, por sua vez, consideram restrições nas formas de instituições como governos, sindicatos, e nos sistemas legais e tradicionais; acreditam que as instituições são criadas não para ajudar os indivíduos a favorecerem seus interesses, mas sim para satisfazer outras metas sociais. Ao contrário, os neoclássicos consideram que as instituições favorecem a consecução dos interesses próprios, de grupos sociais particulares.

Nesse sentido, mesmo a teoria tradicional marxista e a teoria neoclássica têm sido utilizadas para a argumentação de que a emergência do capitalismo e

³ Seus maiores expoentes são Ronald Coase, Richard Nelson, Sidney G. Winter, Giovanni Dosi e Kenneth J. Arrow.

⁴ Desenvolvida primeiramente por Douglas North, e Oliver Williamson.

a racionalidade das relações de mercado tendem a debilitar as bases sociais e culturais da predominância do patriarcalismo nas análises sobre a família e o mercado de trabalho. Os primeiros debates tinham um cunho “marxista-feminista” e se centravam sobre a utilização apropriada de certas categorias-chaves marxistas para analisar as experiências das mulheres na força de trabalho ou fora dela. Por exemplo, o debate sobre trabalho doméstico colocava a questão de se a teoria do valor de trabalho de Marx podia ser aplicada ao trabalho de reprodução das forças de trabalho em casa. O trabalho das mulheres em casa criaria valor adicionado e no caso positivo quem se apropriaria deste? De modo semelhante discutiam se o conceito de exército de reserva de Marx –no sentido de um montante de trabalhadores empregados de forma marginal que eram usados para pressionar os salários para baixo– poderia ser aplicado a mulheres casadas (Gardiner, 1993; Kon, 1999 e 2005).

De forma explícita ou implícita, estas discussões englobavam duas questões básicas; a) o papel do trabalho pago ou não pago da mulher para a perpetuação do capitalismo, e b) a primazia relativa dos interesses de classe ou gênero na economia. Quem se beneficiaria do trabalho doméstico não remunerado: os homens enquanto esposos, ou os capitalistas que necessitavam que seus trabalhadores fossem nutridos e sustentados? Quem se beneficiaria dos baixos salários femininos e do *status* secundário das mulheres enquanto trabalhadoras? Estas questões iniciais parecem consideravelmente reducionistas, desde que traziam como base um modelo particular de relação entre gênero que vem sofrendo transformações no decorrer da história do mundo, ou seja, do homem enquanto o responsável pelo sustento da família e a mulher como trabalhadora doméstica; nestas análises são ignoradas as variações históricas e culturais que podem ter ocorrido, assim como nas tradicionais análises de Economia Política clássica e neoclássica.

No entanto as influências destas primeiras discussões sobre gênero ainda se fazem sentir, desde que trouxeram para a discussão o reconhecimento sistemático da contribuição econômica do trabalho doméstico ao regenerar a força de trabalho enquanto insumo produtivo, como visto. Por outro lado, colocou em debate a questão do trabalho econômico doméstico não remunerado, desafiando a dicotomia da teoria tradicional entre trabalho e lazer (Beneria, 1995 e 2003; Borderías, 1994; Gardner, 1993). Mais recentemente, um número crescente de estudiosos vem adotando abordagens teóricas e metodologias mais abrangentes no campo da Economia Política, como os institucionalistas, economistas sociais, pós-keynesianos, permitindo um pensamento menos rígido em suas fronteiras disciplinares e rejeitando a idéia da economia como uma entidade ahistórica e desincorporada das transformações que possam ocorrer na base do comportamento dos agentes e fenômenos econômicos.

Os resultados das discussões expõem os limites da análise do mercado de trabalho e do comportamento da família enquanto unidade econômica, que as análises tradicionais apresentam quando não incorporam a questão do gênero. O gênero em si é apresentado como uma construção complexa e estes estudos enfatizam a contingência histórica do gênero e sua reformulação durante os períodos de transformação econômica. No entanto, os debates propõem uma análise em que gênero é relacionado a classe e raça para a complementação do entendimento (Kon, 2005: 3).

É necessário esclarecer que nas análises econômicas sobre a questão de gênero na atualidade, as diferenças entre homens e mulheres não se restringem às questões biológicas relacionadas ao sexo do indivíduo (homem ou mulher), mas sim constituem em uma série de atributos psicológicos, sociais e/ou culturais (gênero feminino ou masculino). A análise ocupacional sócio-econômica, dessa forma, transcende a simples observação de dados estatísticos sobre a alocação dos trabalhadores em determinadas categorias de trabalho segundo o sexo, desde que na atualidade, o gênero é considerado uma categoria analítica relacional, referindo-se à organização social das relações entre os sexos (Bruschini e Ridenti, 1993: 5).

3. A EVOLUÇÃO DOS CONCEITOS DE INFORMALIZAÇÃO

No contexto da Economia Política do Trabalho, um enfoque específico chama a atenção sobre a segmentação do trabalho entre gêneros no setor informal, definido a partir das ocupações que não são legalizadas, ou que não cumprem as regulamentações ou legislações fiscais, laborais ou outras definidas e oficialmente registradas (Kon, 1995 e 2004). A condição de ilegalidade é resultado da incapacidade dos empregadores de assumirem gastos de registro, tributos e outros custos do trabalho. Por outro lado, a ilegalidade implica na falta de proteção ao trabalhador no que se refere a seguridade social, remuneração mínima e disponibilidade de crédito e a ilegalidade não constitui apenas uma das características da informalidade, mas sim a característica-chave. As causas determinantes da formação e crescimento do setor informal frequentemente estão na excessiva regulação do Estado, baseada em impostos, regulamentações, proibições e outras obrigatoriedades sociais.

Para as constatações acima, utilizadas na atualidade para a análise destas questões, o pensamento teórico na área da Economia passou por uma série de mudanças conceituais. Diferentes conceitos ou definições de trabalho informal são adotados nas análises econômicas, observando-se que as transformações nas definições decorrem das mudanças conjunturais e estruturais pelas quais vêm passando as economias no decorrer do tempo, no processo de

(sub)desenvolvimento. As principais linhas teóricas conceituais sobre o trabalho informal, encontradas na literatura revelam que a economia informal é uma noção cujas fronteiras sociais e econômicas em constante movimento não podem ser capturadas por uma definição estrita.

Não é objetivo deste artigo a discussão detalhada sobre alguns conceitos principais sobre esta questão que podem ser encontrados em Kon (2006) e resumidos em seqüência. A evolução dos conceitos de trabalho informal percorre uma série de fases tendo início com as análises descritas no Relatório da Missão do Quênia, como parte do Programa Mundial do Emprego da Organização Internacional do Trabalho (OIT, 1972) e a abordagem do PREALC/OIT⁵, seguidas pela visão de Souza e Tokman (1976) sobre a complementaridade e concorrência na inter-relação entre o setor formal e informal.

Souza (1980) considera a existência do setor informal de pequena produção não tipicamente capitalista, como composto por cinco tipos de unidades produtivas: empresas quase-capitalistas, empresas familiares ou trabalhadores autônomos (exclui profissionais liberais independentes), trabalhadores por conta própria subordinados, pequenos vendedores de serviços e serviço doméstico, ou seja, a definição fica restringida à composição de um conjunto de atividades que não se baseiam no trabalho assalariado para seu funcionamento. Por outro lado, em 1983 o conceito recebeu versão mais atualizada de Cacciamali, (1983 e 2000), em que este setor é definido como agregando um conjunto de formas de organização da produção e distribuição, que se estabelecem nos interstícios da produção capitalista de forma integrada e subordinada. Nunura (1992) mostra que a empresa capitalista formal tende a se articular com a pequena produção informal, via subcontratação e dessa forma, a origem do setor informal não está mais na existência de excedente de mão-de-obra, porém está no próprio processo de acumulação capitalista.

Um enfoque diferenciado sobre o setor informal é definido a partir das atividades que não são legalizadas, ou que não cumprem as regulamentações ou legislações fiscais, laborais, financeiras, cambiárias ou outras definidas. São as denominadas economias subterrâneas, invisíveis, paralelas ou negras. A condição de ilegalidade é então resultado da incapacidade dos ocupados assumirem gastos de registro, tributos e outros custos do trabalho. Por outro lado, a ilegalidade implica na falta de proteção ao trabalhador no que se refere a segurança social, remuneração mínima e disponibilidade de crédito (Tanzi, 1982). É necessário salientar-se que é preciso observar atentamente a situação de determinadas ocupações de trabalhadores por Conta Própria, cuja natureza não necessariamente se prende à situação de informalidade.

⁵ Programa Regional do Emprego para a América Latina e o Caribe.

A partir da 15^a Conferência Internacional de Estatísticas do Trabalho em 1993, foi estabelecido um conceito mais atualizado de informalidade que considera o setor como um subconjunto de empresas familiares, ou seja, empresas de propriedade e operadas por famílias ou membros de uma família, seja de forma individual ou com a parceria de outros. De forma oposta às corporações ou quase-corporações, as empresas familiares são definidas pelo *System of National Accounts* (SNA) da ONU como unidades de produção que não são constituídas como entidades legais separadas de seus proprietários e não possuem um conjunto completo de contabilidade dos negócios, que inclui os balanços de ativos e passivos. Dessa forma, o tipo de organização legal da unidade e o tipo de contabilidade mantida são os dois critérios básicos da definição internacional de setor informal (OIT, 2005).

Dessa maneira, é possível relacionar a condição de informalidade às observações de uma série de análises mais recentes, que consideram o setor informal não apenas como um conjunto de atividades de sobrevivência desempenhadas por pessoas destituídas de qualificação e que se situam às margens da sociedade. É observado para países menos desenvolvidos e também para economias industriais mais avançadas um intenso dinamismo econômico nestas atividades não reguladas porém geradoras de renda, muitas vezes com empreendedores com nível de renda superiores a atividades formais. Fica patente uma ligação sistemática entre os setores formais e informais, e pode ser inferido que a economia informal não é uma condição individual, mas sim um processo de geração de renda caracterizado pela condição central de não ser regulada pelas instituições da sociedade, em um ambiente legal e social em que semelhantes atividades são reguladas (Kon, 2006).

4. A INFORMALIZAÇÃO DO TRABALHO NO BRASIL

Tratando-se especificamente da questão de informalização no Brasil, estas atividades podem desempenhar um papel definido no contexto de desenvolvimento, como absorvedoras de excedentes da força de trabalho, desde que parte destas produções se mostram eficientes e lucrativas, não sendo compostas por atividades marginais ou parasitárias, embora outros segmentos possam incorporar trabalhadores menos remunerados, em pequena escala e limitados por técnicas simples, pouco capital e falta de contato com o setor formal, mas que sobrevivem no mercado de trabalho e colaboram com a geração de valor adicionado.

As forças que determinaram a ampliação da informalidade no país se originaram mais intensamente no período correspondente ao processo de industrialização por substituição de importações, no final da década de cinquenta. Neste período, apesar da incorporação de tecnologias poupadoras de mão-de-obra,

este processo contribuiu para a ampliação de oportunidades de ocupações, que surgiam como complementação às demais atividades e também como resultado do aumento médio dos rendimentos dos assalariados, que se expressavam através da elevação do maior consumo de bens e serviços (Kon, 1995 e 1999).

Nos anos 1990, observaram-se também grandes transformações no cenário político-econômico brasileiro, que resultaram em mudanças consideráveis conjunturais e estruturais, cujos impactos sobre o mercado de trabalho, são conhecidos e debatidos, particularmente no que se refere às taxas de emprego e desemprego nos vários setores da economia.

Concomitantemente com a diminuição dos postos de trabalho formais observada no período de crise econômica conjuntural das décadas de 1980 e 1990 no Brasil, os principais elementos condicionantes da intensificação do setor informal no contexto do mercado de trabalho, têm origem nos processos de reestruturação produtiva, que envolvem a reorganização e realocação das atividades no espaço, bem como a reorganização técnica, estratégica, administrativa e operacional do trabalho verificada nas empresas em busca da competitividade interna e internacional. Estes elementos conviveram com a internacionalização e expansão dos mercados financeiros, particularmente nos anos noventa, com aprofundamento da internacionalização e abertura comercial das economias, e ainda da desregulamentação dos mercados. Estes processos criam incertezas nos negócios, menores taxas de crescimento econômico e do emprego, que repercutem de forma diferenciada nas diversas economias desenvolvidas e em desenvolvimento, de acordo com suas características estruturais e conjunturais contemporâneas (Cacciamali, 2000: 6).

Neste contexto, são renovadas as relações de trabalho não-assalariado, criando-se paralelamente formas de trabalho a domicílio e de trabalho temporário, intermediadas por firmas locadoras de mão-de-obra ou sub-contratação. Este conjunto de novas relações de trabalho criado pela estratégia de empresas oligopolistas se difunde para todo o espaço econômico, levando à reestruturação das demais firmas e gerando condições para a ampliação do trabalho por conta própria, particularmente devido à diminuição do trabalho assalariado, paralelamente à falta de políticas públicas compensatórias. Adicionalmente surgem no setor informal oportunidades de ganhos superiores aos empregos assalariados de média e baixa qualificação. Finalmente a ampliação das atividades informais é devida ainda à dificuldade de sobrevivência de indivíduos que não logram re-empregar-se ou ingressar no mercado de trabalho e podem exercer trabalhos de baixa produtividade.

Resumindo, na atualidade, a condição de informalidade das atividades brasileiras é determinada por um lado por políticas públicas que priorizam a continui-

dade da estabilização econômica e, por outro, pelas transformações estruturais intensificadas e mais velozes manifestadas de forma diferenciada tanto em âmbito global, internacional quanto regional, e que resultam em formas também diversas de inserção do trabalho. Definem-se no âmbito do trabalho por conta própria ou em micro empresas, mas também são encontradas no assalariamento ilegal em empresas de maior porte.

Os níveis de emprego e renda destes diferentes grupos de ocupados resultam de dinâmicas diversas e, portanto, seu comportamento não pode ser analisado conjuntamente. Uma em cada três empresas é informal e 60% dos empregados não têm contrato de trabalho legal nas empresas. Os níveis de emprego e renda destes diferentes grupos de ocupados resultam de dinâmicas diversas e particularmente a condição feminina acabou por apresentar os maiores índices de segmentação e informalidade desvantajosas (Kon, 2004).

A situação brasileira se coaduna também com o conceito de que as atividades do trabalho informal se estabelecem nos interstícios da produção capitalista de forma integrada e subordinada, quando é verificado que fazem parte deste contexto tanto empresas de cunho capitalista quanto trabalhadores por conta própria ou pequenos produtores, com possibilidade de acumulação de capital, representando um mercado amplo para a introdução de empresas capitalistas, que se sentem atraídas pelo volume de negócios das atividades informais com possibilidade de se tornarem lucrativamente atrativas.

Por sua vez, no país o conceito generalizado de trabalhador por Conta Própria no Brasil, pode incluir algumas categorias de trabalhadores que possuem características diferenciadas quanto ao grau de autonomia sobre a decisão do processo de trabalho, quanto ao objetivo de geração e apropriação de um excedente de produção, quanto à propriedade dos meios de produção. Assim, alguns trabalhadores autônomos fornecem sua força de trabalho a empresas esporádica ou temporariamente, sem vínculo trabalhista legalizado, utilizando meios de produção que podem ou não ser de propriedade das empresas e submetendo-se ao processo de trabalho estipulado pela empresa. Este trabalhador autônomo é diferenciado do trabalhador assalariado sem carteira que atua na empresa sem contrato legalizado de trabalho, porém não de forma temporária.

De qualquer forma, as condições diferenciadas por gênero com relação a responsabilidades familiares e profissionais, horários de trabalhos rígidos, exigências mais estritas de qualificação em relação ao homem, entre outras, tornam patente que o trabalho da mulher no Brasil não depende apenas da demanda do mercado, mas também de uma série de outros fatores a serem articulados. Estes fatores conduzem freqüentemente à alocação de trabalhadoras em atividades informalizadas, que permitam mais facilmente esta articulação, porém que se

revestem de um caráter instável e de menor remuneração. O trabalho informal a domicílio é uma solução freqüentemente encontrada pela mulher na sociedade contemporânea brasileira (Abreu e Sorj, 1993; Bruschini e Ridenti, 1993). No entanto, ao contrário do trabalho domiciliar resultante da terceirização de uma série de serviços modernos mais sofisticados, anteriormente alocados nas empresas, o trabalho domiciliar feminino, na maior parte dos casos no Brasil tem se revestido de um caráter artesanal, baixa qualificação e baixa remuneração.

Além disso, o aumento da participação feminina no mercado de trabalho brasileiro originada da necessidade de sobrevivência familiar e a verificação da crescente situação de mulheres como chefe da família encontra na conjuntura uma situação econômica de baixa oferta de novos empregos, o que colabora para que a mulher aceite condições desvantajosas e sem proteção legal no mercado de trabalho assalariado.

5. OS MERCADOS FORMAL E INFORMAL DE TRABALHO NO BRASIL: CARACTERÍSTICAS SEGUNDO GÊNERO

5.1 Aspectos metodológicos

Como salientado, a conceituação de informalidade tem várias abordagens teoricamente conceituadas utilizadas nas análises econômicas. Neste trabalho, para conciliar a disponibilidade de dados com o objetivo da investigação, foi adotada para a divisão dos mercados de trabalho formal e informal, a composição de situações de trabalhadores segundo suas condições na ocupação, conforme o quadro I:

Quadro I. Situação dos trabalhadores segundo condição de ocupação

<i>Mercado Informal</i>	<i>Mercado Formal</i>
Trabalhador em empresa sem carteira Conta própria	Trabalhador em empresa com carteira Trabalhador doméstico com carteira
Trabalhador na produção para próprio consumo Trabalhador na construção para próprio uso Sem declaração	Militares e estatutários
Trabalhador doméstico sem carteira Trabalhadores sem remuneração	

Fonte: Kon (1995).

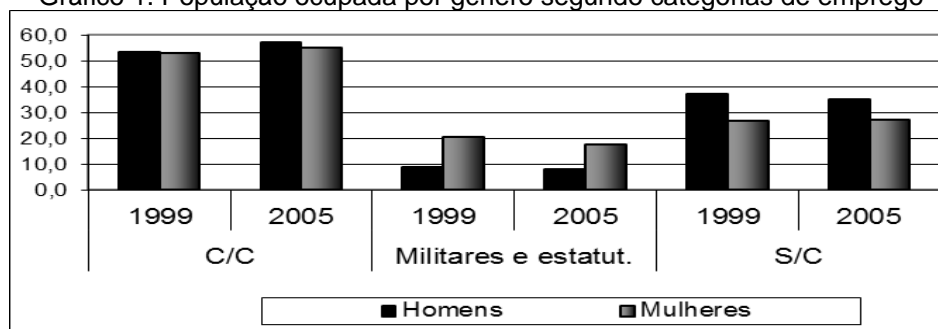
Em seqüência será analisada a distribuição mais recente do trabalho informal entre gêneros no Brasil, a partir de vários enfoques selecionados segundo categoria de emprego, distribuição por idade, escolaridade e setorial, tempo de

permanência no emprego e no trabalho, rendimento médio, motivos para entrada no setor informal e jornada de trabalho. São utilizadas as últimas informações disponíveis do IBGE, a partir de dados das PNADs e da última pesquisa sobre Economia Informal Urbana (IBGE, 2003), com tabulações especiais de elaboração própria. Foram calculados indicadores específicos de diferenciais entre gêneros, que se encontram definidos nas notas das tabelas.

5.2 Categoria de emprego

Observe-se inicialmente no gráfico 1, que entre os ocupados que trabalhavam em empresas com registro em carteira regularizado, não se verificaram diferenças de representatividade, pois nessa categoria se concentravam em torno de 53% em 1999 e pouco mais de 55% em 2005 dos trabalhadores de cada gênero. Já entre os trabalhadores informais, isto é, sem carteira, que incluem os que trabalhavam em empresas, famílias e por conta própria, a participação de homens em relação ao total do gênero se situa acima 1/3, enquanto que entre as mulheres permaneceu em torno de 27%. Entre os militares e estatutários, que apesar de não serem incluídos entre os com carteira, se alocam no mercado formal, as mulheres representavam mais de 20% e 18% respectivamente nos dois períodos analisados, concentração superior à masculina de quase (9% e 8% respectivamente), como resultado da maior concentração feminina entre os alocados na administração pública como estatutários. Infere-se a partir disto a relevância das políticas públicas e da regulamentação para a diminuição das disparidades entre gêneros no mercado de trabalho que desfavorecem as mulheres. A melhor concentração de oportunidades para as mulheres se aloca na condição de ocupadas na administração pública advém da condição de entrada na categoria que exige a prestação de concurso público cuja inscrição, por sua vez, não discrimina entre gêneros.

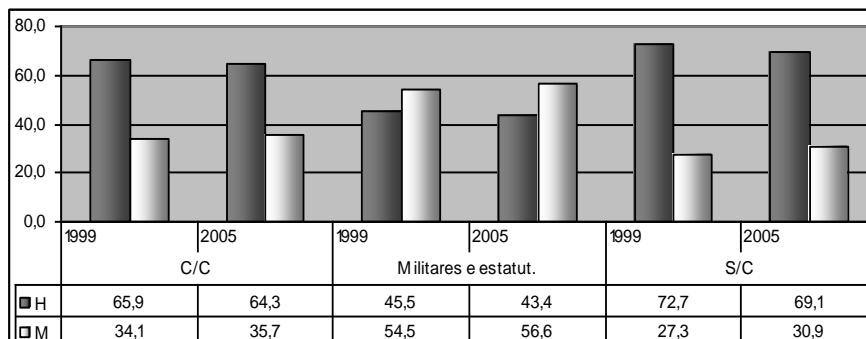
Gráfico 1. População ocupada por gênero segundo categorias de emprego



Fonte: IBGE. PNAD 1999 (1) e 2005. Elaboração própria.

(1) Exclui a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá.

Gráfico 2. População ocupada por categorias de emprego segundo gênero



Fonte: IBGE. PNAD 1999 (1) e 2005. Elaboração própria.

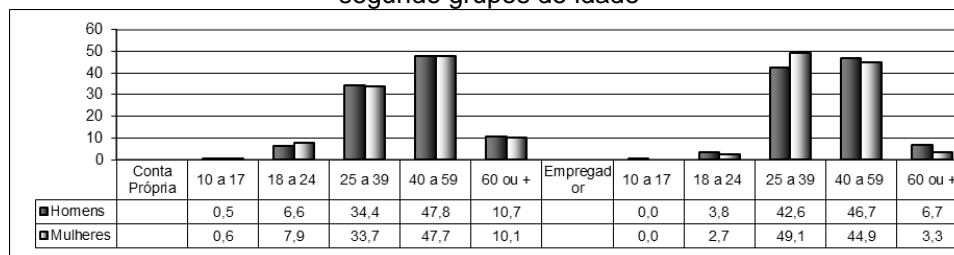
(1) Exclui a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá.

O exame a partir de um enfoque de distribuição de gêneros em cada categoria de ocupação (gráfico 2) mostra que no setor informal, representado pelos sem carteira, a concentração masculina é consideravelmente superior, equivalendo a quase 73% em 1999. No ano de 2005 aumentou a participação feminina nessa situação, de pouco mais de 27% em 1999 para aproximadamente 31%. Entre os trabalhadores formais, a concentração dos que trabalhavam em empresas correspondia a quase 66% no primeiro ano analisado, observando uma queda não muito significativa para pouco mais de 64% em 2005. Como já indicado pelo gráfico anterior, entre os militares e estatutários, a representatividade feminina se situa em torno de 55% dos ocupados, como visto, concentrados mais intensamente na situação de estatutários.

5.3 Distribuição por idade e escolaridade

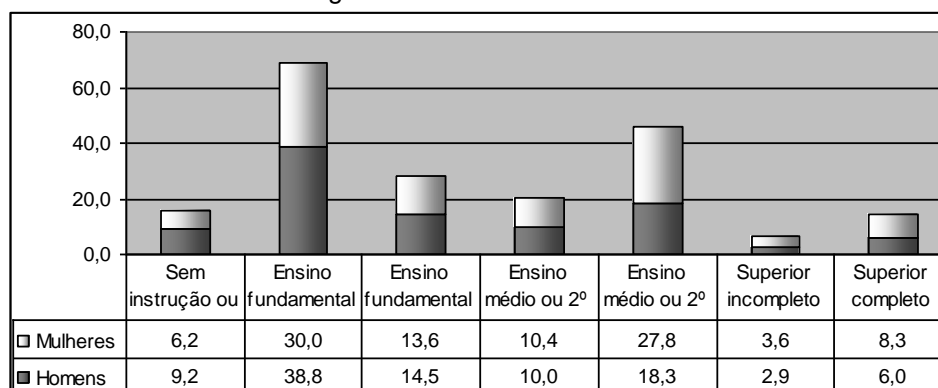
Observe-se que a condição de empregador também existe entre trabalhadores em empresas informais, conforme verificado nos resultados de pesquisa do IBGE para a economia informal urbana no gráfico 3 que mostra a distribuição segundo grupos de idade. Estes empregadores se concentram nos dois gêneros, nas faixas de 25 a 59 anos de idade, entre 40% a 50% dos totais de cada gênero, com maior concentração relativa das mulheres até 39 anos. Entre os ocupados por conta própria estas mesmas faixas de idade mostram a grande concentração, sem diferenciação entre gêneros, porém até 39 anos a representatividade dos ocupados se situava em torno de 34%, enquanto que de 40 a 59 anos esta participação se elevava para quase 48%.

Gráfico 3. Trabalhadores em empresas informais por gênero segundo grupos de idade



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

Gráfico 4. Distribuição de ocupados no setor informal segundo nível de escolaridade



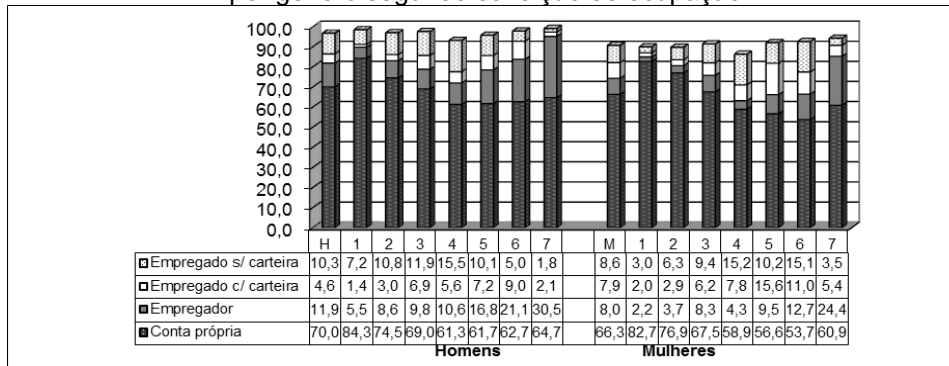
Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003. Elaboração própria.

Como observado anteriormente, o nível de escolaridade não pode ser considerado uma das causas das desvantagens das mulheres para a obtenção de oportunidades melhores também no mercado informal desde que nos níveis mais elevados a partir do ensino médio ou 2º grau, é sempre igual ou maior a concentração de mulheres em relação ao total do seu gênero (gráfico 4). Na condição de informais a maior concentração em ambos os gêneros se dá com trabalhadores do ensino fundamental ou 1º grau entre 30% e 40%. Nas ocupações de nível superior (profissionais liberais) também as mulheres participam com maior intensidade do que os homens.

A observação da distribuição da condição de ocupação em cada nível de escolaridade (gráfico 5) mostra que os ocupados por conta própria se concentram grandemente em todos os níveis de escolaridade (entre 60% e 85%), com

maior intensidade nos níveis menos avançados de ensino. Esta representatividade é ligeiramente superior entre os homens, com exceção dos que possuem ensino fundamental incompleto. É interessante notar que a pesquisa relata a existência de empregados no setor informal com carteira de trabalho assinada em ambos os gêneros, cuja participação entre as mulheres chega a se situar em quase 16% no nível de escolaridade de ensino médio completo, embora não tenha sido possível verificar exemplos de onde essa situação ocorre.

Gráfico 5. Distribuição dos ocupados informais em cada nível de escolaridade por gênero segundo condição de ocupação



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003. Elaboração própria.

Notas: 1 = sem instrução a menos de 1 ano de estudo; 2 = ensino fundamental ou 1o grau incompleto; 3 = ensino fundamental ou 1o grau incomp.; 4 = ensino médio ou 2o grau incompleto; 5 = ensino médio ou 2o grau completo; 6 = superior incompleto; 7 = superior completo.

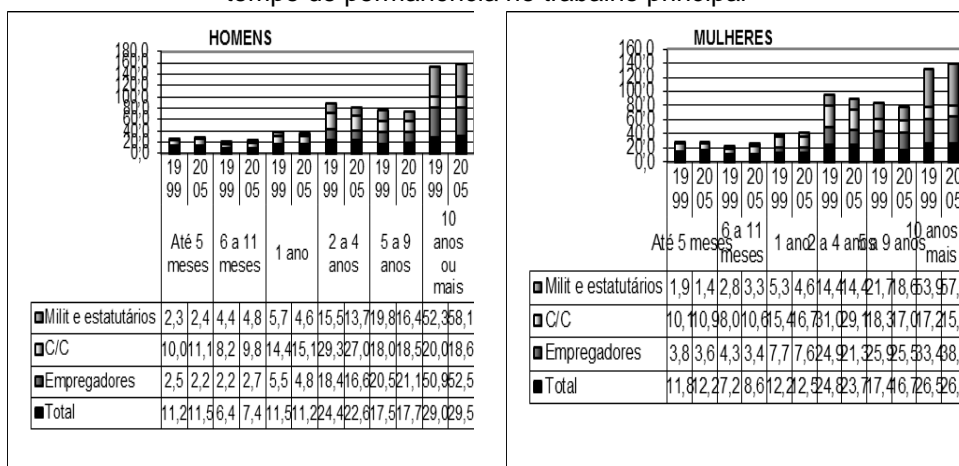
5.4 Tempo de permanência no emprego

A consecução de emprego com registro em carteira assinada não é garantia para menor rotatividade de trabalhadores no setor formal, embora estes ocupados formais se concentrem mais na faixa de 10 anos ou mais de trabalho, onde os empregados com carteira tenham representatividades menores que os empregadores e os militares e estatutários. Como é verificado nos gráficos 6, as variações no tempo de permanência, segundo categoria de emprego são semelhantes para os dois gêneros, embora as mulheres apresentem maior concentração relativa aos homens, nos períodos acima de 2 anos de permanência.

Com relação aos ocupados em empresas que trabalham informalmente sem registro em carteira (gráfico 7), apesar de apresentarem concentrações semelhantes em relação ao tempo de permanência, observa-se que as mulheres se concentram ligeiramente mais que os homens em períodos de permanência até 1 ano e menos em períodos superiores a 5 anos. Para ambos os sexos a

rotatividade é considerável, pois em torno de ¼ destes trabalhadores trabalhavam em períodos curtos até 5 meses de permanência e mais da metade até 1 ano. Apenas cerca de 15% dos homens e pouco acima de 9% das mulheres permaneciam no mesmo emprego por um tempo de 10 anos ou mais, em todo o período analisado.

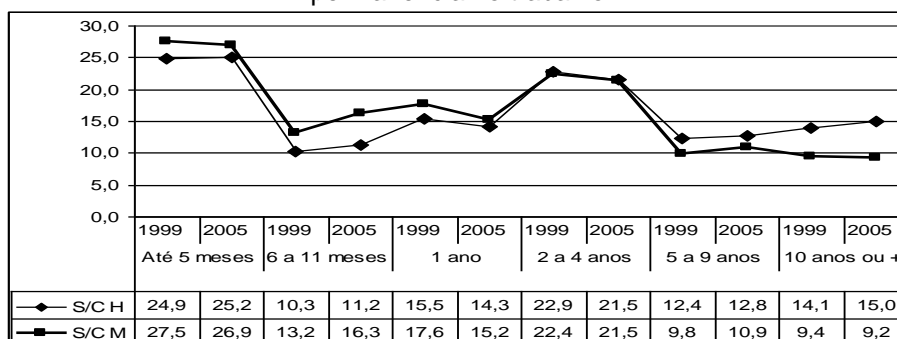
Gráfico 6. Distribuição dos trabalhadores da PEA do setor Formal, segundo tempo de permanência no trabalho principal



Fonte: IBGE. PNAD 1999 (1) e 2005. Elaboração própria.

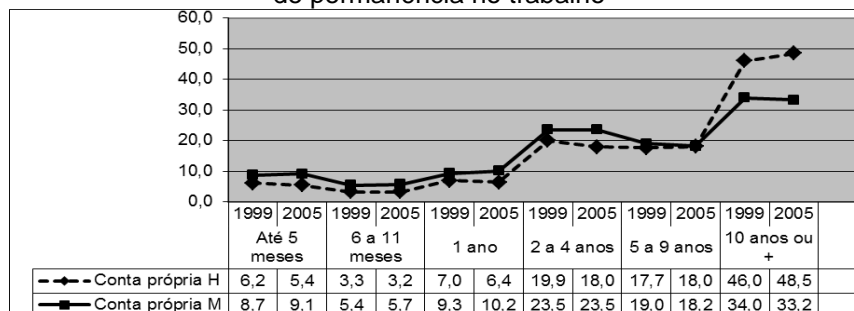
(1) Exclusive a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá.

Gráfico 7. Ocupados sem carteira em empresas por gênero segundo tempo de permanência no trabalho



Fonte: IBGE. PNAD 1999 (1) e 2005. Elaboração própria. (1) Exclusive a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá.

Gráfico 8. Ocupados como conta própria por gênero segundo tempo de permanência no trabalho



Fonte: IBGE. PNAD 1999 (1) e 2005. Elaboração própria. (1) Excluída a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá.

Entre os trabalhadores autônomos, a permanência no mesmo trabalho é semelhante entre os gêneros, embora as mulheres apresentem concentração não muito significativamente mais elevadas em períodos até 9 anos e os homens se concentrem mais de 10 anos e mais de permanência (gráfico 8). Nesta última faixa, os trabalhadores masculinos concentravam 46% e quase 49% em 1999 e 2005 respectivamente, e as mulheres em cerca de 1/3 do total. Em períodos menores de permanência em um mesmo trabalho, que se distribuem em até 1 ano, a participação dos dois gêneros se situa em torno de 18% e 24% respectivamente para homens e mulheres e a concentração de mulheres se elevou no período, ao contrário dos homens.

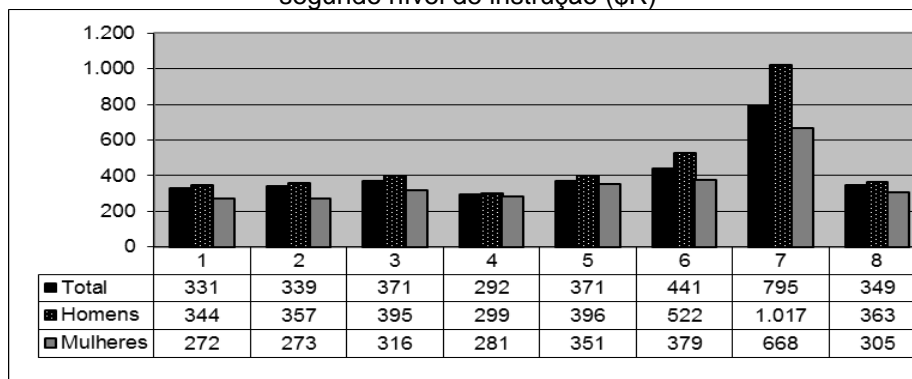
5.5 Rendimento médio

O exame dos rendimentos médios dos trabalhadores no setor informal mostra a vantagem masculina em todos os níveis de escolaridade apresentados, o que confirma também para a condição de informalidade, que a escolaridade não é fator condicionante para a disparidade de oportunidades de trabalho entre gêneros (gráfico 9).

O gráfico 10 mostram indicadores de defasagem de remunerações entre gêneros dos ocupados no setor informal, de acordo com níveis de escolaridade. Observe-se que a defasagem de remunerações entre gêneros, representada pelo IHM, revela que nos níveis inferiores de escolaridade, até ensino fundamental completo, as mulheres auferem em torno de 80% das remunerações masculinas. A menor defasagem encontra-se entre os que apresentam 2º grau incompleto, faixa em que as remunerações femininas chegaram a 94% das masculinas. Por outro lado, entre os ocupados que possuem nível superior in-

completo é que se encontram as maiores diferenças, ou seja, 66% era a proporção dos ganhos das mulheres relativamente aos homens.

Gráfico 9. Rendimento médio dos ocupados no setor informal por gênero segundo nível de instrução (\$R)



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003. Nível de instrução: 1 = Sem instrução ou menos de um ano de estudo; 2 = Ensino fundamental ou 1º grau incomp.; 5 = Ensino médio ou 2º grau completo; 6 = Superior incompleto; 7 = Superior completo; 8 = Sem declaração.

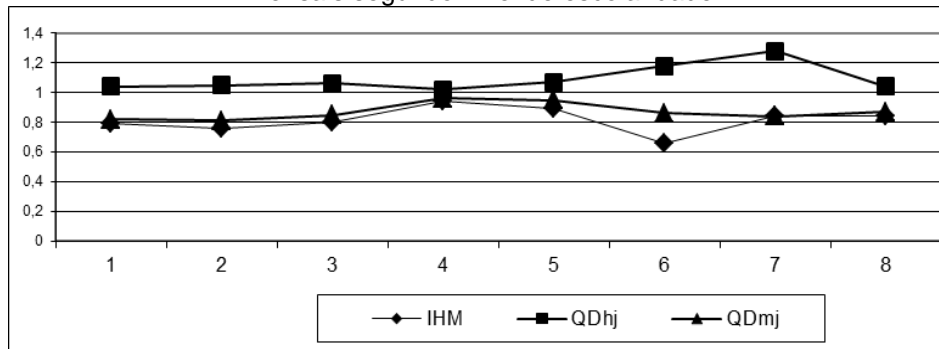
As taxas anuais de crescimento dos rendimentos por gênero no período de 1999 a 2005, segundo classes de rendimentos, mostram que nas faixas de rendimentos de Mais de 2 a 5 SM, a elevação dos ganhos femininos em média ultrapassaram ligeiramente os masculinos e nas classes superiores de Mais de 20 salários mínimos, apresentaram crescimento superior em cerca de 3%. No entanto nas demais classes de rendimentos as remunerações masculinas anuais tiveram elevações que chegaram a ser até 6% superiores.

Com relação à diferença de remuneração de cada gênero em relação à média global de cada nível de escolaridade, representada pelos Quocientes de Diferenciação, observe-se que entre os homens os rendimentos são sempre superiores à média, em cerca de 4% a 7% em diferentes níveis de escolaridade excetuando-se entre os que possuem nível Superior, que chegam a auferir 18% e 28% a mais que a média, respectivamente para os que não completaram e já completaram a faculdade. Consequentemente, a disparidade das remunerações femininas em relação à média se situa entre 4% a 19% abaixo, e esta menor defasagem se dá entre as mulheres que possuem ensino médio completo.

A análise dos rendimentos dos proprietários, ou seja, dos que possuem seu próprio negócio, que trabalham no setor informal (gráficos 11), mostra que a média de rendimentos é consideravelmente alta, equivalendo ou superando os ganhos das classes mais elevadas de rendimentos de assalariados do setor

formal. Isto mostra que a condição de informalidade nem sempre é precária e muitas vezes é a alternativa escolhida por trabalhadores que encontram maiores vantagens financeiras e de poder de decisão nesta situação.

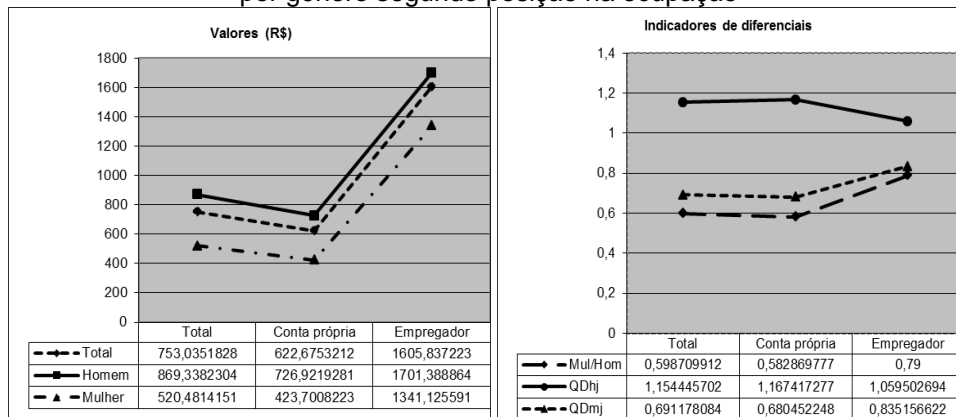
Gráfico 10. Indicadores de diferenças entre gêneros nos rendimentos médios mensais segundo nível de escolaridade



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana003. Elaboração própria.

Nível de instrução: 1 = Sem instrução ou menos de um ano de estudo; 2 = Ensino fundamental ou 1º grau incompleto; 3 = Ensino fundamental ou 1º grau completo; 4 = Ensino médio ou 2º grau incompleto; 5 = Ensino médio ou 2º grau completo; 6 = Superior incompleto; 7 = Superior completo; 8 = Sem declaração. IHM: Índice de defasagem de rendimentos = rendimentos mulheres/ rendimentos homens. QDhj e QDmj: Quocientes de Diferenciação dos rendimentos de homens (h) e mulheres (m).

Gráficos 11. Rendimento médio dos proprietários de empresas informais por gênero segundo posição na ocupação



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003. IHM: Índice de defasagem de rendimentos = rendimentos mulheres/ rendimentos homens. QDhj e QDmj: Quocientes de Diferenciação dos rendimentos de homens (h) e mulheres (m).

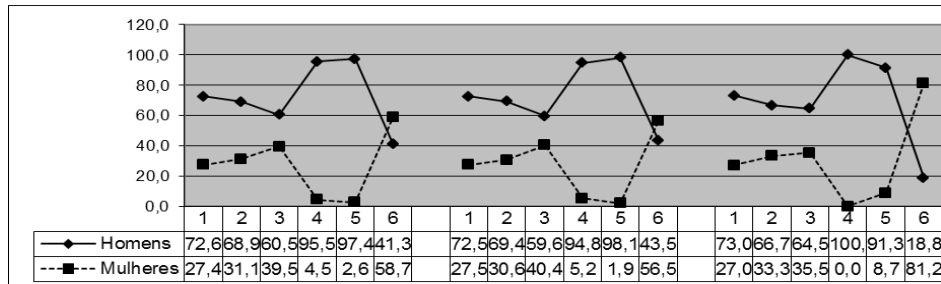
No entanto, a diferença de rendimentos entre os que trabalham sozinhos como conta própria e os empregadores é relevante, tendo em vista que na maior parte das vezes as empresas informais que empregam mão-de-obra possuem maiores aporte de capital e, portanto retornos superiores. Como se verifica através dos indicadores da Tabela 11, a defasagem de rendimentos também é significativa entre gêneros, pois as mulheres que trabalham por conta própria ganham cerca de 58% dos masculinos e as empregadoras em torno de 80%. Por sua vez, os QDmj mostram que para as duas posições de ocupação, a remuneração feminina é respectivamente 32% e 16% inferior à média global destes proprietários.

5.6 Distribuição setorial

O gráfico 12 mostram a distribuição dos proprietários de empresas informais por gênero em cada setor de atividade. Esta distribuição se mostra semelhante tanto para os empregadores, quanto para os autônomos, com amplo predomínio da participação masculina, com algumas diferenças mais acentuadas particularmente em atividades não claramente definidas e englobadas sob a denominação de outras.

Em atividades industriais e do comércio os homens, tanto empregadores quanto autônomos, apresentam uma participação em torno de 73% e 68% respectivamente. Nos serviços, onde foi constatada a menor diferença de representatividade entre gêneros, os empregadores masculinos representavam 64% e entre os que trabalhavam por conta própria a distribuição era menos desigual, porém ainda significativa, correspondendo a 60% de homens. As maiores diferenças foram verificadas nas atividades de transportes e de construção civil, onde a representatividade masculina é quase que prevalecte e chega a ser total entre os empregadores deste último setor.

Gráfico 12. Proprietários de empresas informais por gênero segundo setor de atividade



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003. Notas: CP = Conta Própria; Empgdr = Empregador; 1 = Indúst; 2 = Comér; 3 = Serv.; 4 = Transp; 5 = Construção 6 = Outra*.

A distribuição setorial dos trabalhadores ocupados em trabalhos informais, por sua vez, mostra que as mulheres se concentram mais intensamente no comércio onde a correspondem a mais de 1/3 do total feminino, e com mais intensidade entre as empregadoras, e do total masculino quase 24% em média ali se trabalham também com maior intensidade entre os empregadores.

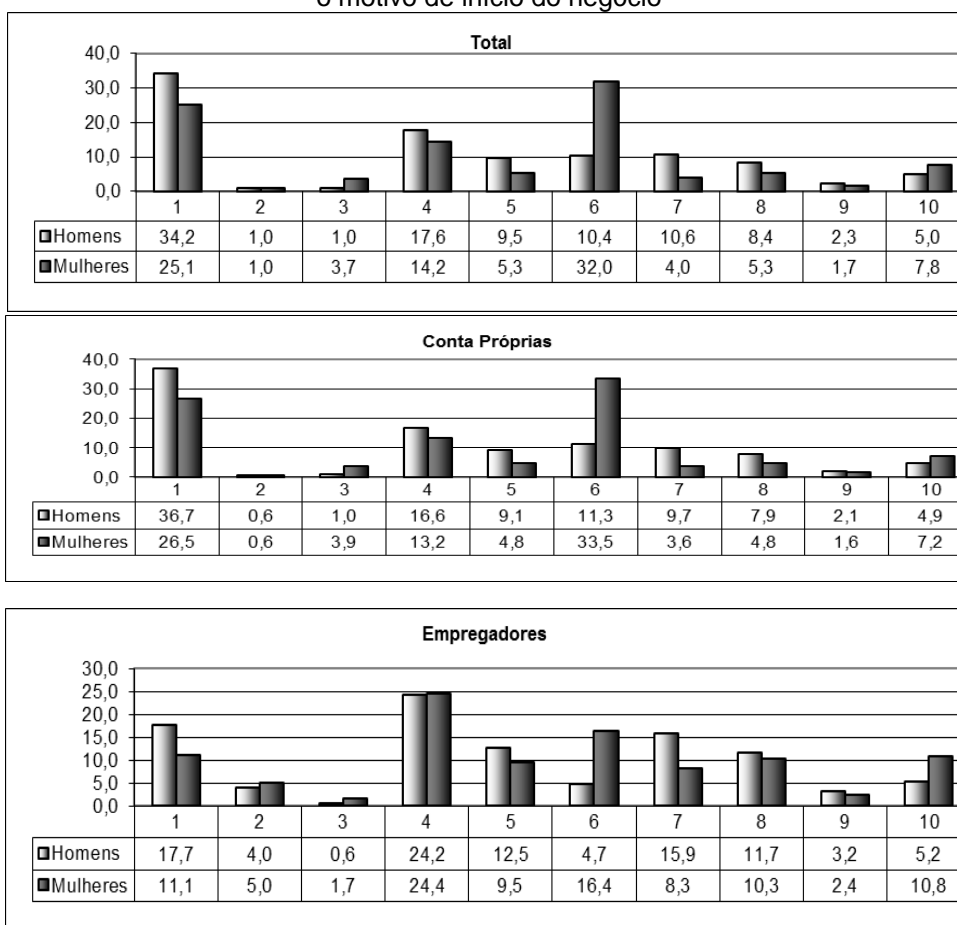
Entre os homens a participação na construção civil é consideravelmente representativa (mais de 24% entre os conta-própria) e quase inexistente para as mulheres. Estas, também apresentam participação relativamente superior em atividades de serviços pessoais, de reparação, e domiciliares por conta própria (massagistas, costureiras, serviços de estética, diaristas etc.) que representavam 27% do total feminino relativamente a 15% do masculino. As atividades de transportes são quase que exclusivamente exercidas por homens, particularmente autônomos não empregadores, que reúnem perto de 11% do total. Nos serviços técnicos e auxiliares (mais de 14%), bem como nos de alojamento e alimentação (mais de 12%), a concentração feminina também é mais elevada, sendo a participação masculina respectivamente de acima de 10% e quase 8%.

5.7 Motivos para entrada no setor informal

Também foram encontradas razões diferenciadas para a entrada de proprietários em atividades informais (gráficos 13), quer se tratem de autônomos ou de empregadores. Entre os primeiros, mais de 37% dos homens se alocou como conta própria pela impossibilidade de encontrar emprego formal, enquanto que para as mulheres esta razão não foi a predominante (quase 27%), e para elas teve maior representatividade o motivo de complementação da renda familiar (34% para pouco mais de 11% para os homens). A procura de independência

em relação às decisões teve ainda peso considerável entre os autônomos de ambos os gêneros, sendo relatada por 17% dos homens e 13% das mulheres. Razões de tradição familiar, de experiência no tipo de trabalho e de consideração de um negócio promissor foram citadas pelos homens em torno de 9% em cada motivo, não sendo razões prevaletentes entre as mulheres, que dão maior importância à flexibilidade de horário (4%).

Gráfico 13. Empresas do setor informal por sexo dos proprietários segundo o motivo de início do negócio



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003. Elaboração própria.

Motivos :1 = Não encontrou emprego; 2 = Oportunidade de fazer sociedade; 3 = Horário flexível; 4 = Independência; 5 = Tradição familiar; 6 = Complementação da renda familiar; 7 = Experiência na área; 8 = Negócio promissor; 9 = Era um trabalho secundário; 10 = Outro motivo e s/ declr.

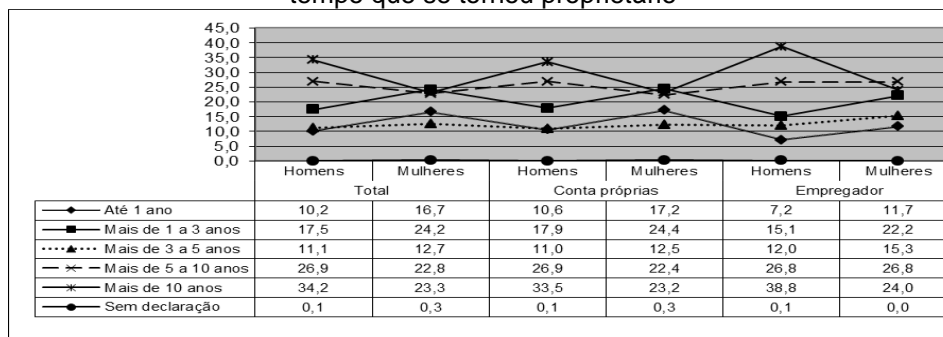
Por outro lado, as razões apontadas pelos empregadores informais, se centralizam para ambos os gêneros na independência de realização do próprio negócio (mais de 1/4 dos trabalhadores de cada gênero separadamente). Os motivos de falta de emprego e de experiência no tipo de trabalho também foram considerados respectivamente por cerca de quase 18% e 16% dos homens, enquanto para as empregadoras, foram razões apenas apontadas por entre 11% e 8%. Para estas empregadoras a necessidade de complementar a renda familiar foi elemento que apareceu em segundo lugar em importância para mais de 16% e observa-se que as mulheres consideram mais relevantes do que os homens os motivos de oportunidade de fazer sociedade e horário flexível. Os proprietários que empregam trabalhadores ainda mostraram como motivo de preferirem se alocar de modo informal, a tradição familiar (12,5% de homens e 9,5% de mulheres) e a oportunidade de fazer um negócio promissor (perto de 12% e 10% respectivamente).

5.8 Tempo de permanência no trabalho

A procura de independência em relação às decisões teve ainda peso considerável entre os autônomos de ambos os gêneros, sendo relatada por 17% dos homens e 13% das mulheres. As razões de tradição familiar, de experiência no tipo de trabalho e de consideração de um negócio promissor foram citadas pelos homens em 9% em cada motivo, não sendo razões prevaletentes entre as mulheres, que dão maior importância à flexibilidade de horário (4%).

Por outro lado, as razões apontadas pelos empregadores informais, se centralizam para ambos os gêneros na independência de realização do próprio negócio (mais de 1/4 dos trabalhadores de cada gênero separadamente). Os motivos de falta de emprego e de experiência no tipo de trabalho também foram considerados respectivamente por cerca de quase 18% e 16% dos homens, enquanto para as empregadoras, foram razões apenas apontadas por entre 11% e 8%. Para estas empregadoras a necessidade de complementar a renda familiar foi elemento que apareceu em segundo lugar em importância para mais de 16% e observa-se que as mulheres consideram mais relevantes do que os homens os motivos de oportunidade de fazer sociedade e horário flexível. Os proprietários que empregam trabalhadores ainda mostraram como motivo de preferirem se alocar de modo informal, a tradição familiar (12,5% de homens e 9,5% de mulheres) e a oportunidade de fazer um negócio promissor (perto de 12% e 10% respectivamente).

Gráfico 14. Empresas do setor informal, por sexo dos proprietários, segundo tempo que se tornou proprietário



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003, Elaboração própria.

Do total de proprietários de atividades informais, mais de 34% do contingente masculino e de 23% do feminino trabalhavam há mais de 10 anos nesta forma de ocupação (gráfico 14) e também é considerável a representatividade dos que já havia assumido esta posição há mais de 5 até 10 anos, ou seja, respectivamente quase 27% e 23%. Esta situação permaneceu durante mais de 1 a 3 anos para 17,5% dos homens e 1/4 das mulheres, enquanto os que estavam se iniciando na posição, ou seja, até um ano, correspondem a 10% do total masculino e 17% do feminino.

Entre as categorias dos que trabalham por conta própria e dos empregadores, as situações são diferentes, embora mais de 1/3 e quase 39% de homens respectivamente autônomos e empregadores permaneçam mais de 10 anos nesta condição, que também engloba em torno de 24% de mulheres. Na situação de empregadores, observa-se igualdade de representatividade (quase 27%) de ambos os gêneros, na condição de mais de 5 a 10 anos de trabalho; porém entre os autônomos a participação masculina é superior (27% para 22%). Na condição de 3 a 5 anos de trabalho na posição, existe uma igualdade entre ambos os gêneros que participam com 11 a 12 % de ocupados, com exceção das mulheres empregadoras que chegam a mais de 15%. Observa-se que na faixa inicial de até 1 ano de trabalho a participação feminina é consideravelmente superior para as duas categorias de posição com diferenciais 6% acima da masculina.

Situação diferenciada e conhecida se dá entre os ocupados que trabalham no serviço doméstico, onde as mulheres predominam em mais de 90%. A rotatividade neste tipo de ocupação é maior entre as mulheres contratadas como informais que, para os anos de 1999 e 2005, pouco mais de 51% permaneceram apenas até 1 ano no emprego. Também entre os homens que não apresentavam registro em carteira de trabalho, o tempo de permanência até 1 ano também foi represen-

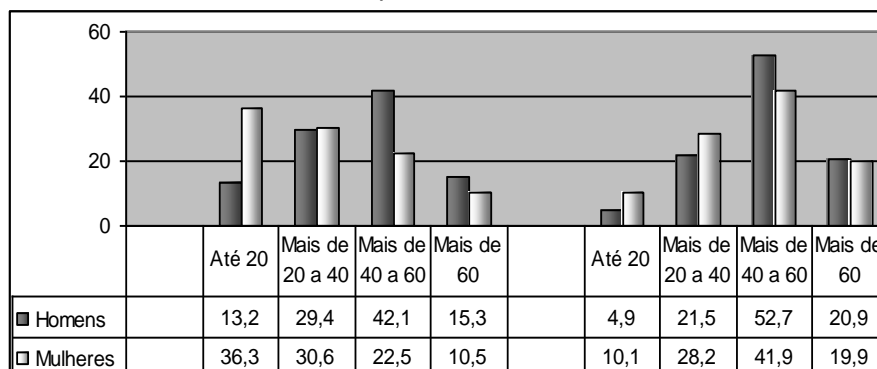
tado por quase metade dos ocupados deste gênero. A rotatividade nos serviços domésticos é consideravelmente menor entre os que apresentaram vínculo empregatício formalizado, pois em torno de 28% dos homens e 33% das mulheres permaneceram até 1 ano no emprego. A maior concentração de trabalhadores de ambos os gêneros e situações de registro em carteira se verificou em 1999 entre 2 a 4 anos de permanência no emprego, onde os com registro englobaram em torno de 32% e os sem vínculo legalizados representavam em torno de 25%. Estas participações tiveram uma ligeira queda para todas as situações no ano de 2005.

Os trabalhadores que relataram permanência no emprego de 5 a mais de 10 anos, também foram mais representativos no mercado formal, para os dois gêneros, correspondendo a quase 42% dos homens e 34% de mulheres em 1999 e respectivamente 48% e 44% em 2005. Entre os informais, 24,5% e 23% respectivamente de homens e mulheres se alocavam nesta faixa em 1999, participação que aumentou para 30% e 24,4% em 2005.

5.9 Jornada de Trabalho

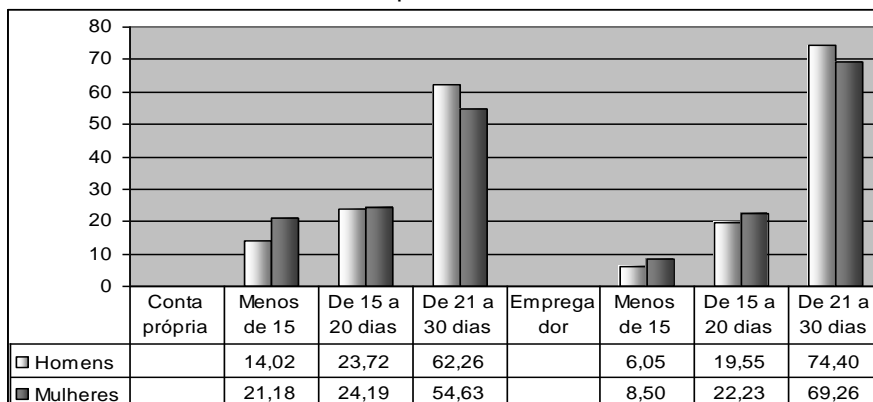
Os trabalhadores informais em grande parte, cumprem jornada de trabalho maior que a oficializada, com maior intensidade entre os homens, que em torno de 42% dos trabalhadores por conta próprias e 53% empregadores se concentravam em períodos semanais de mais de 40 a 60 horas, enquanto que entre as mulheres quase 23% e 42% se alocavam neste período (gráfico 15). Observe-se que entre os autônomos é significativa a participação em jornadas superiores a 60 horas respectivamente acima de 15% e 10,5%. As mulheres predominavam relativamente mais em jornadas até 20 horas, concentrando acima de 36% entre as que trabalhavam por conta própria e 10% entre as empregadoras. Nas jornadas até 40 horas, esta representatividade feminina chega a 67% e 38% nas duas categorias de ocupação, enquanto que a masculina participa com 40% e 26%.

Gráfico 15. Trabalhadores informais por gênero segundo horas trabalhadas por semana



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

Gráfico 16. Trabalhadores informais por gênero segundo dias trabalhados por mês



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

A intensidade do trabalho nas ocupações em negócios informais é, em grande parcela, concentrada em período mensal maior que as do setor formal para os dois gêneros, desde que em um período de trabalho de 21 a 30 dias por mês, se concentram mais de 62% de homens e 55% de mulheres por conta própria e acima de 74% e quase 70% respectivamente entre os empregadores (gráfico 16).

É interessante observar-se que a maior parte das de empresas informais na atualidade, ainda apresentam um caráter de processos produtivos tradicionais e atrasados, desde que apenas em alguns setores já é incorporado certo avanço tecnológico, particularmente representado pelo uso da informática. Em setores não-agrícolas, como verificado no gráfico 18, no entanto a utilização de informática apenas é disseminada em cerca de 16% de negócios operacionalizados por homens e em 13% pelas mulheres. Os motivos citados para não utilização referiam-se a desconhecimento da oferta deste serviço, alto custo do serviço, dos equipamentos e do *software*, falta de necessidade de investir nesta melhoria, bem como inadequação dos serviços existentes.

Em suma, tanto no setor formal quanto informal, a situação feminina no mercado de trabalho apresenta desvantagens em relação à masculina, no que se refere à distribuição por categoria de emprego e rendimentos médios. A distribuição ocupacional segundo idade e anos de estudo mostra que o nível de escolaridade não pode ser considerado uma das causas das desvantagens das mulheres para a obtenção de oportunidades melhores no mercado formal e informal. Outras diversidades consideráveis entre gênero ocorrem em relação ao tempo de permanência no emprego, jornada de trabalho, motivo de entrada no setor informal distribuição setorial e introdução de progresso tecnológico, representado pelo uso de informática.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

É encontrado no Brasil um número significativo de situações de trabalho que apresentam características conceituais de informalidade características⁶ de: facilidade de entrada, propriedade individual ou familiar do empreendimento, operação em pequena escala, utilização de materiais nacionais, processos produtivos intensivos em trabalho por meio de tecnologia adaptada, atuação em mercados não regulamentados e altamente competitivos e qualificações dos trabalhadores adquiridas fora do sistema escolar formal. Além disso, é salientada ainda a condição de ilegalidade, ou seja, o fato da atividade não ser oficialmente registrada perante o governo.

Nas atividades brasileiras, a mão-de-obra em condições desvantajosas compõe a maior parte do setor informal alocado fora de empresas, enquanto que outra parte muito considerável engloba pequenos produtores de serviços de níveis superiores de renda e produtividade, alocados fora de empresas, bem como assalariados de empresas.

⁶ Descritas no Relatório da Missão do Quênia, como parte do Programa Mundial do Emprego da Organização Internacional do Trabalho (OIT), 1972.

Os resultados da pesquisa empírica empreendida o Brasil mostram primeiramente que nos anos mais recentes as disparidades entre gêneros no mercado de trabalho apresentam dimensões significativas desfavoráveis às condições femininas. Ainda predomina no país grandemente a visão tradicional superada que atribui ao homem o papel de provedor exclusivo da família e à mulher o papel de criadora e mantenedora da força de trabalho, ou ainda de força de trabalho secundária. No entanto, recentemente a participação das mulheres no mercado de trabalho está aumentando, não tanto em virtude da superação deste pensamento tradicional, porém muito mais intensamente devido à necessidade de complementação da renda familiar, ou como visto, pelo fato de que vem aumentando consideravelmente a necessidade da mulher assumir o papel de chefe de família, mesmo quando a família é composta pelo casal completo.

Dessa forma, se as desigualdades de gênero vêm atuando no país como obstáculos para um desenvolvimento equilibrado e a integração da dimensão de gênero nas políticas públicas deveria se dar no sentido de formular novas articulações entre os espaços formais e informais da região (de trabalho e lazer), entre a economia produtiva e a reprodutiva, entre a esfera doméstica e a pública.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abreu, Alice, R. de Paiva e Sorj, Bila (1993), "Trabalho a domicilio nas sociedades contemporâneas-Uma Revisão da Literatura Recente", *O Trabalho Invisível*, Abreu, A.R.P. (org), Rio Fundo Editora, Rio de Janeiro.
- Beneria, Lourdes (1995), "Toward a greater integration of gender in economics", *World Development*, Vol. 23, No. 11, (documento PRIGEPP, 2005).
- (2003), *Gender, Development, and Globalization*, Routledge, Kentucky.
- Borderías, Cristina y Carrasco, Cristina (1994), *El Debate sobre el trabajo doméstico*, FLACSO/PRIGEPP, Buenos Aires, www.prigepp.org
- Bruschini, Cristina e Ridenti, Sandra, (1993), "Desvendando o oculto: Família e trabalho domiciliar em São Paulo", *O trabalho invisível*, Abreu, Alice Rangel de Paiva (org.), Rio Fundo Editora, Rio de Janeiro.
- Cacciamali, Maria Cristina (2000), *Globalização e processo de informalidade*, texto para discussão No. 01/2000, IPE/USP, São Paulo.
- (1983), *O setor informal urbano e formas de participação na produção*, IPE/USP, São Paulo.

- Elson, Diane (2005), *Labor markets as gendered institutions. Equality, efficiency and empowerment issues*, University of Manchester, Manchester, UK.
- Gardner, Jean (1993), *El trabajo doméstico revisitado: una crítica feminista de las economías neoclásica y marxista*, Conferencia Internacional "Out of the Margin", Amsterdam.
- IBGE (2003), *Economía Informal Urbana*, Diretoria de Pesquisas, Rio de Janeiro.
- Kon, Anita (2006), *Serviços e desenvolvimento econômico: indutor ou induzido?*, Relatório de Pesquisa CNPq 2003-2006, São Paulo.
- (2005), *Segmentación e informalidad del trabajo en las empresas en una perspectiva de género*, FLACSO/PRIGEPP, Buenos Aires, www.prigepp.org.
- (2004), "Diversidades nas condições de informalidade do trabalho brasileiro", *Anais do XXXII Encontro Nacional de Economia*, ANPEC, João Pessoa.
- (1999), "Transformações recentes na estrutura ocupacional brasileira: impactos sobre o gênero", NPP-EAESP/FGV, *Relatório No. 19, Série Relatórios de Pesquisas*, São Paulo.
- (1995), *A estrutura ocupacional brasileira: uma abordagem regional*, SESI, Brasília.
- Nunura, Juan Bautista Chully (1992), *Ajustamento e informalidade no mercado de trabalho peruano: 1950-1989*, IPE/USP, Tese de Doutorado, São Paulo.
- OIT (1972), *Employment, income and equality: a strategy for increasing employment in Kenya*, Geneve.
- (2005), *La paridad de género en la Conferencia Internacional del Trabajo*, OIT/Oficina para la igualdad de género, Gineva.
- Picchio, Antonella, (2001), "Un enfoque macroeconómico «ampliado» de las condiciones de vida", *Tiempos, trabajos y género*, Cristina Carrasco (editora) Universidad de Barcelona, Barcelona, Espanha.
- Pires, Elson L. S. (1995), *Metamorfose e regulação: o mercado de trabalho no Brasil dos anos 80*, FFLCH/USP, Tese de Doutorado, Campinas.
- Souza, Paulo Renato e Tokman, Vitor (1976), *El empleo en América Latina: Problemas Económicos, Sociales y Políticos*, Veinteuno, México.
- Souza, P. R. (1980), *A determinação da taxa de salários em economias atrasadas*, IFCH/UNICAMP, Tese de Doutorado, Campinas.

Tanzi, Vito (1982), *The Underground Economy in the United States and Abroad*, Lexington Heath Works, New York.

Walters, Bernard (1995), *Engendering Macroeconomics: Reconsideration of Growth Theory*, University of Manchester, Manchester, UK.

Indicadores

INDICADORES DE LA COYUNTURA VENEZUELA, I SEMESTRE 2012

El país, transitará buena parte del presente año 2012, por un evento muy particular, cuando se apreste a participar en el proceso electoral que permitirá la elección del Presidente de la República, visto que se cumple el lapso fijado por la Constitución Nacional, para renovar la administración de gobierno. Es un momento, de gran trascendencia porque permitirá a los venezolanos evaluar, según su balance personal, la obra y logros del Gobierno que finaliza la gestión.

Ahora, que toca esta evaluación, en gran parte del sentir nacional, no parece haber una aprobación favorable sobre el desempeño ejecutado por el Gobierno Nacional, sobre todo, si se considera que han pasado 14 años de mandato en los cuales se han manejado importantes recursos financieros y las demandas de la sociedad se han dejado de cumplir. Las promesas ofrecidas han quedado en el olvido durante ese periodo y la población observa como temas de gran prioridad para satisfacer las necesidades de los venezolanos están sin solución. Asuntos como: Inflación, productividad, poder adquisitivo, desempleo, educación, salud, seguridad y ausencia políticas de desarrollo económico nacional para reactivar la seguridad alimentaria, entre otros, son algunas de las materias que quedan pendientes y sin respuestas firmes por parte del Gobierno que finaliza. Conviene, decir que por ser año electoral, poco se espera que en este año 2012, el Gobierno pueda ofrecer algo distinto a lo conocido, salvo mayor desembolso de recursos para aumentar el gasto público, como siempre suele ocurrir en periodos de elección.

En lo económico, no obstante, que algunos indicadores de crecimiento, pueden mostrar resultados positivos, los mismos serán poco satisfactorios ya que no responden a una estrategia de política bien concertada para alcanzar niveles deseables de competitividad que posicionen al país en la dinámica de las economías del entorno externo nacional.

Las cifras disponibles de los indicadores, en el 1er. semestre, que dan cuenta sobre la evolución del comportamiento de la economía nacional en el año 2012, muestran los resultados siguientes:

PRODUCTO INTERNO BRUTO

En el 1er. trimestre, el Producto Interno Bruto (PIB) registró un incremento de 5,6%, como resultado de que el Sector Privado, tuvo un crecimiento de 6,0%, mientras que el Sector Público mostró un aumento de 3,4%

Producto Interno Bruto a Precios Constantes. Var (%)

<i>Trimestre</i>	<i>Total</i>	<i>Sectores</i>	
		<i>Público</i>	<i>Privado</i>
I 2012	5,6	3,4	6,0
IV 2011	4,9	3,8	5,1
III 2011	4,4	3,7	4,4
II 2011	2,6	3,7	1,9
I 2011	4,8	4,0	4,7

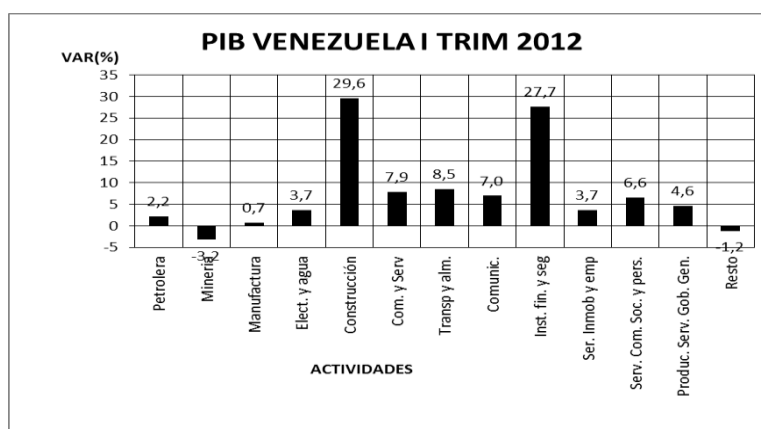
Fuente: BCV.

Cuando, se evalúa la información del PIB, por clase de actividad económica, la Petrolera, cifró para el 1er semestre 2,2% mientras que la No Petrolera 5,6%. En el análisis, de la actividad No Petrolera, destacan: Construcción (29,6%), Instituciones Financieras y Seguros (27,7%), Transporte y Almacenamiento (8,5%), Comercio y Servicios de Reparación (7,9%). Conviene mencionar que aun cuando la actividad Electricidad y Agua (3,7%) tuvo un resultado positivo, persisten las fallas de suministro de energía eléctrica en el país. La actividad Manufactura con (0,7%) tiene un leve aumento con lo que se mantiene muy estacionaria, siendo una de las ramas de producción de las más importantes en la economía nacional. También, es de interés, mencionar la clase de actividad Resto (-1,2%) una disminución que es reflejo de los efectos que están incidiendo en los sectores Agrícola y Restaurantes y Hoteles, muy deprimidos por decisiones poco favorables en materia de expropiaciones que se han dado en el campo Agrícola y en el caso de Restaurante y Hoteles, por la baja actividad del sector turismo y la reducción de habitaciones, debido a la necesidad de ubicación en sus instalaciones de algunas familias afectadas por las lluvias e inundaciones caecida hace algún tiempo en el país.

Venezuela. PIB-Actividades I Trim 2012

<i>Actividad</i>	<i>Var (%)</i>
Petrolera	2,2
Minería	-3,2
Manufactura	0,7
Elect. y agua	3,7
Construcción	29,6
Com. y Serv	7,9
Transp y alm.	8,5
Comunic.	7,0
Inst. fin. y seg	27,7
Ser. Inmob y emp	3,7
Serv. Com. Soc. y pers.	6,6
Produc. Serv. Gob. Gen.	4,6
Resto	-1,2

Fuente: BCV.

**COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS**

El Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), mostró una variación acumulada al mes de junio 2012 de 7,5% menor al 13,0% que mostró en ese mismo periodo del año pasado. Si bien, se observa un descenso en la velocidad

de crecimiento de los precios, tal resultado no parece asociarse a una estrategia de reactivación del aparato productivo que haya incrementado la oferta de bienes, sino a la aplicación de iniciativas que mantienen represados los precios, debido a mayores controles administrativos, fallas de abastecimiento, importación de alimentos y la incidencia de la Ley de Costos y Precios Justos.

Las agrupaciones, que componen el INPC, más destacadas por sus mayores variaciones acumuladas, en lo que va de año, son: Bebidas Alcohólicas y Tabaco (13,1%), Restaurantes y Hoteles (12,6%), Salud (11,6%), Transporte (9,5%), Esparcimiento y Cultura (7,9%) y Alimentos y Bebidas no Alcohólicas (7,6%). Cuando, el INPC se compara con Caracas, los precios de la ciudad capital, muestran el incremento acumulado de 7,7% superando al promedio nacional representado por el INPC.

Índice de Precios al Consumidor. Var (%) Acum. Enero-junio 2012

	<i>Nacional</i>	<i>Caracas</i>
General	7,5	7,7
Alimentos y beb. no alcohol.	7,6	7,0
Bebidas alcoh. y tabaco	13,1	11,9
Vestido y calzado	3,6	3,0
Alquiler de vivienda	5,1	3,1
Serv. vivienda excep. telf.	4,7	2,5
Equipamiento del hogar	2,0	5,7
Salud	11,6	11,2
Transporte	9,5	9,0
Comunicaciones	1,2	1,3
Esparc. y cultura	7,9	10,2
Serv. Educación	7,1	9,4
Restaurante y hoteles	12,6	14,1
Bienes y serv. divers.	1,8	2,2

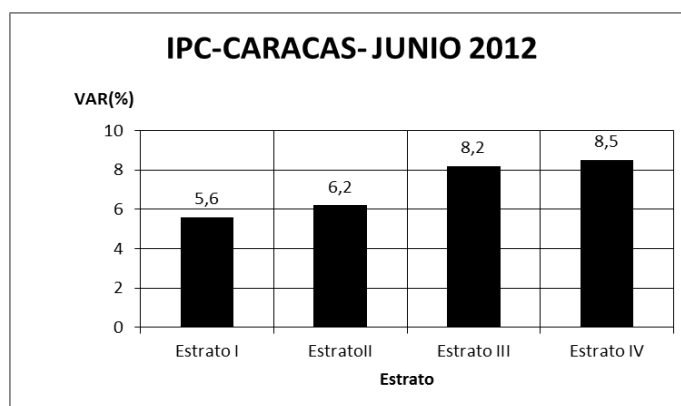
Fuente: BCV-INE.

Atendiendo, a la clasificación que ofrece el IPC Caracas, es de interés evaluar el comportamiento que se observa en el indicador según estratos de ingreso. Se encuentra, en esta ocasión, que los consumidores ubicados en el estrato de menores ingresos parecen estar en mejor posición que el resto de los estratos. Habría que hacer la salvedad, de que es en ese estrato de menores ingresos, donde se encuentra gran parte de la población, cuyo mayor consumo es el

de los rubros alimenticios, son los productos de importación prioritaria por parte del Gobierno Nacional para abaratar los precios.

IPC-Caracas-Estratos	
<i>Var (%) Acum. jun 2012</i>	
Estrato I	5,6
Estrato II	6,2
Estrato III	8,2
Estrato IV	8,5

Fuente: BCV-INE.



MERCADO LABORAL

Conforme, a los resultados registrados para el mes de junio de 2012, se indica que la Población Activa de Venezuela, asciende a 13.552.739 personas. Del referido total, la Población Ocupada es de 12.551.036 personas, mientras que la Población Desocupada, es de 1.001.703 personas. En tal sentido, la Tasa de Desocupación, se situó en 7,4% muy cercana a la tasa con la cual cerró el año 2011, que fue de 7,8% con lo que se podría decir, que el impulso para la generación de nuevos empleos se mantiene relativamente estacionario. Véanse, cifras de interés sobre la Fuerza Laboral.

Fuerza Laboral-Venezuela-junio 2012

<i>Población Total</i>	<i>Población 15 y más</i>	<i>Población Activa</i>	<i>Población Ocupada</i>	<i>Tasa Ocupac. (%)</i>	<i>Población Desocupada</i>	<i>Tasa Desoc (%)</i>
29.497.483	21.054.545	13.552.739	12.551.036	92,6	1.001.703	7,4

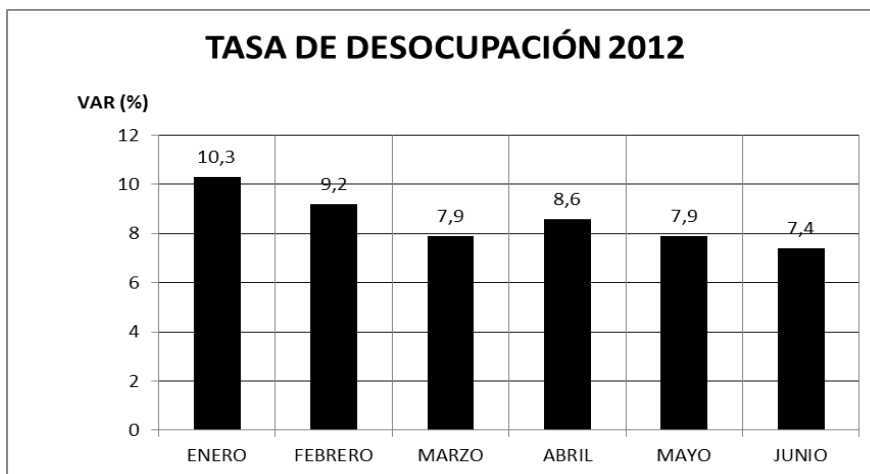
Fuente: INE.

Cuando, se observa la evolución de la Tasa de Desocupación, se desprende que ha sido un tanto difícil bajar esa cifra de más de un millón de personas desempleadas que ha permanecido desde antes y durante el año 2012.

Venezuela. Tasa de Desocupación 2012

<i>Tasa Desocupación</i>	
Mes	(%)
Enero	10,3
Febrero	9,2
Marzo	7,9
Abril	8,6
Mayo	7,9
Junio	7,4

Fuente: INE.



Cuando, se analiza el personal ocupado, se encuentra que de los 12.551.036 ocupados en el país, en el Sector Formal, se ubican 7.150.369 personas mientras que en el Sector Informal se encuentran 5.400.667 personas; esto significa, que el 57% de los ocupados pertenecen al Sector Formal entre tanto que el 43% corresponde al Sector Informal, ámbito de trabajadores que reciben poco o ningún beneficios del Sistema de la Seguridad Social.

Fuerza Laboral-Venezuela-junio 2012				
<i>Población Ocupada</i>	<i>Sector Formal</i>	<i>(%)</i>	<i>Sector Informal</i>	<i>(%)</i>
12.551.036	7.150.369	57	5.400.667	43

Fuente: INE.

SALARIOS

Mediante, el análisis del Índice de Remuneraciones, se constató que el indicador, reflejo para el 1er trimestre de 2012, una variación de 3,7% superior al 2,8% que se registró en similar periodo del año pasado. En el presente resultado, el mayor impulso del indicador estuvo determinado por el Sector Gobierno que registró una variación de 5,4% mientras que el Sector privado mostró 2,9%.

Índice de Remuneraciones 1er. trimestre 2012. Variaciones (%)			
<i>Periodo</i>	<i>General</i>	<i>Privado</i>	<i>Gobierno</i>
I12/IV11	3,7	2,9	5,4
I11/IV10	2,8	3,4	1,6

Fuente: BCV.

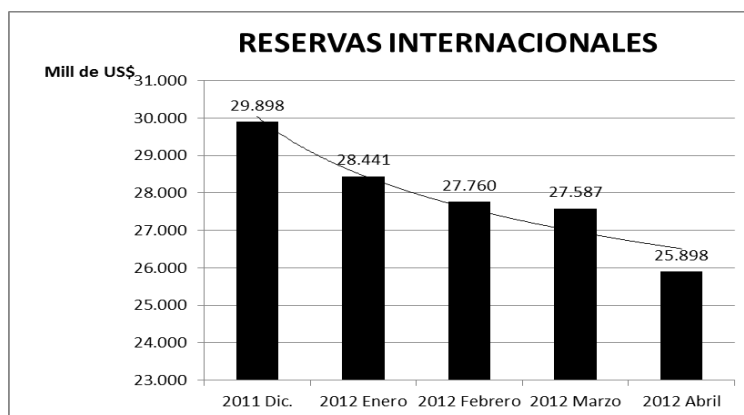
RESERVAS INTERNACIONALES

Las Reservas Internacionales, que son los recursos que dispone la nación para afrontar sus compromisos han venido mostrando descensos reiterativos en este año 2012, inclusive desde el pasado diciembre de 2011 cuando se posicionaron en 29.889 millones de US\$. Según, el dato más reciente, referido al mes de abril de 2012. Las Reservas Internacionales, se ubicaron en 25.889 Millones de US\$ una baja de -13,4% respecto del registro de diciembre 2011.

Venezuela. Reservas Internacionales (Mill de US\$)			
<i>Período</i>	<i>BCV</i>	<i>FIEM/FEM</i>	<i>Total</i>
2011			
Diciembre	29.898	3	29.892
2012			
Enero	28.441	3	28.444
Febrero	27.760	3	27.763
Marzo	27.587	3	27.590
Abril	25.898	3	25.901

Fuente: BCV.

Es de interés, ver como las Reserva Internacionales del país, se desplazan con una disminución persistente. Considerando, las que corresponden al BCV, la tendencia es como se observa.



PRECIOS DEL PETRÓLEO

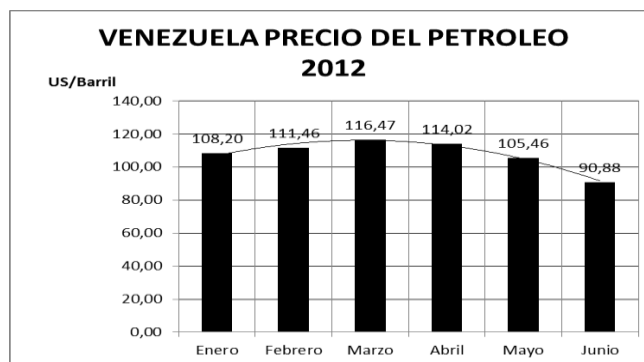
Es siempre, de fundamental interés el seguimiento de la evolución del precio del petróleo, por la incidencia esencial en el acontecer nacional. Ciertos efectos de volatilidad han estado afectando las perspectivas del precio que se encaminó por un descenso que inquieta en el país debido a que los mayores ingresos de la nación provienen de la exportación de ese producto. Los precios, de los principales crudos marcadores, se fueron a la baja por efecto del comportamiento de algunas economías. Para el petróleo venezolano, se mostro una baja de -13,8% en junio, al pasar de un precio de 105,46 a 90,88 US\$/Barril. La confirmación de

la tendencia a la baja se puede observar en los precios que mostraron los crudos más relevantes.

Precio del petróleo 2012 (US\$/Barril)				
	Venezuela	OPEP	WTI	Brent
Enero	108,20	111,76	100,22	111,14
Febrero	111,46	117,48	101,92	118,47
Marzo	116,47	122,97	106,39	124,54
Abril	114,02	118,33	103,32	120,79
Mayo	105,46	108,77	95,35	110,97
Junio	90,88	94,37	82,46	96,13

Fuente: Min. Energ y Petróleo.

Se muestra de manera gráfica la tendencia del precio del petróleo de Venezuela.



DEUDA EXTERNA

La Deuda Pública Externa venezolana, registró en el 1er trimestre de 2012, un nivel de 95.554 millones de US\$ siendo superior al saldo observado en el mismo periodo del año 2011 cuando se situó en 85.517 millones US\$. Así, la Deuda Pública Externa, se incrementó en 11,7%, entre ambos periodos. La composición de la Deuda Pública Externa según instrumentos se muestra en el registro.

Venezuela. Deuda Pública Externa según instrumentos
(Mill. de US\$)

	<i>Trimestre I</i>	<i>Trimestre I</i>
	2012	2011
Total	95.554	85.517
Bonos pagarés	45.219	41.227
Créditos comerciales	2.068	7.686
Préstamos	31.941	20.412
Moneda y depósito	31	33
Otros	16.295	16.159

Fuente: BCV-Saldos al cierre del período.

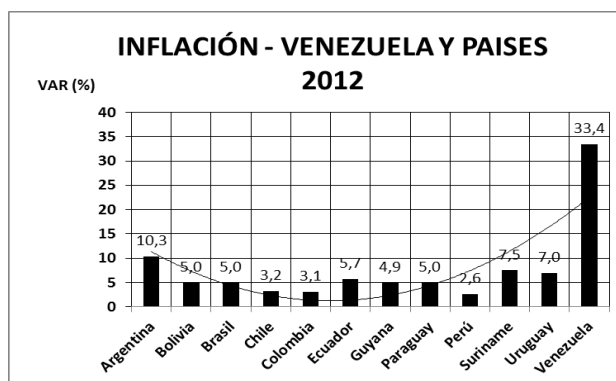
Vista la situación de la Deuda Externa y el descenso del precio del petróleo queda esperar que el mismo frene su caída ya que de continuar el país entraría en situaciones poco favorables.

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

Respecto, a las perspectivas económicas de Venezuela y otros países para el año 2012, según las proyecciones presentadas en el mes de abril 2012, por el Fondo Monetario Internacional (FMI). Para el país, se espera que el PIB, tenga un comportamiento positivo proyectado en 4,7%, muy en el entorno del resto de países de América del Sur, con excepción de Paraguay a la que se le estima una caída de -1,5%. En cuanto, a la evolución de la Inflación, para la mayoría de los países se proyectan valores relativamente bajos, no así para Argentina (10,3%) y Venezuela (33,4%) que continua sobresaliendo con la más alta variación.

Perspectivas económicas 2012. Principales indicadores. Venezuela y otros países

País	PIB	Inflación
	Var (%)	Var (%)
Argentina	4,2	10,3
Bolivia	5,0	5,0
Brasil	3,0	5,0
Chile	4,3	3,2
Colombia	4,7	3,1
Ecuador	4,5	5,7
Guyana	3,9	4,9
Paraguay	-1,5	5,0
Perú	5,5	2,6
Suriname	4,9	7,5
Uruguay	3,5	7,0
Venezuela	4,7	33,4



Vale decir, que aun cuando para Venezuela, la proyección descrita por FMI, parece un tanto elevada, el país seguirá mostrando la más alta inflación con respecto a otros países a pesar de que las autoridades nacionales esperan para 2012 un resultado alrededor del 22%. Este valor, constituye una magnitud significativamente elevada, con lo que dicho indicador continuaría ubicándose por encima de otras naciones con un registro poco satisfactorio para los venezolanos por los efectos que tiene la inflación en la pérdida del poder adquisitivo y su incidencia en el presupuesto familiar.

**Preparado por: Nelson Morillo
Estadístico**

Documentos

JORNADAS DE INVESTIGACION ESTUDIANTIL SAPIENZA

UCV-FACES-IIES "DR. RODOLFO QUINTERO"-UCV. 15-05-2012
Ocarina Castillo D'Imperio

CONFERENCIA INAUGURAL: "DE LA UNIVERSIDAD DESEADA, A LA INVESTIGACION NECESARIA"

Ciertamente que, como decía Rubén Blades en aquella canción, intensamente oída y bailada por el año 1979, *"la vida te da sorpresas, sorpresas te da la vida, ay Dios"*, hay situaciones en nuestra vida actual que no dejan de sorprendernos, cuya aparición suscita en nosotros una especie de maravillamiento, un descubrimiento impredecible. Mientras que otras, igualmente inesperadas, nos desconciertan o confunden, ya que no cuadran con el guión que habíamos visualizado para nuestra vida a lo largo del desarrollo de nuestra carrera académica en la UCV. En efecto, desde hace casi 5 años formo parte de la categoría, claramente en aumento, de profesores jubilados de esta universidad. El calificativo de "jubilado" viene de la palabra griega Júbilo "*xuβilo*", que significa contento grande, regocijo y algazara, que se manifiesta a través de signos exteriores, como "lanzar gritos de júbilo", es decir, aquellos que tienen el privilegio de jubilarse, están en una etapa de su vida en la que, después de cumplir con las obligaciones que les exige la institución a la que le han dedicado muchos años de trabajo y esfuerzo, pueden irse a su casa a disfrutar de un merecido descanso en un ambiente de esparcimiento, satisfacción y gozo.

Así que es una gran sorpresa, cuando al llegar a esta etapa después de 35 años de servicio en la UCV, el júbilo se trastoca en creciente desazón, incertidumbre e indignación ante el panorama que viven hoy nuestras universidades nacionales y dentro de ellas, muy especialmente, la difícil situación por la que atraviesa la investigación, que es la actividad responsable de la creación de nuevos conocimientos. Ciertamente, desde mi ingreso a la UCV en los años aurales de la Renovación Universitaria en 1970, ha sido un tema constante y recurrente la transformación, la reconversión, el cambio, la refundación universitaria. El debate entre la necesidad de responder a los retos cada vez más acuciantes del conocimiento y su transferencia a la sociedad, y la permanencia al interior de la institución de estructuras vetustas y prácticas rígidas e inoperantes. Pero no sólo se trata de una discusión acerca de procesos académicos, gestión del conocimiento y respuestas organizacionales, sino que el telón de fondo ha sido la existencia de una relación siempre tensa, contradictoria y marcada por las recurrentes insuficiencias presupuestadas e incomprensiones políticas entre

las universidades y los gobiernos de turno. Pero la situación no ha sido nunca tan preocupante, conflictiva y poco promisoría como la que vivimos hoy.

Al invitarme a dar esta conferencia, alguien me sugirió que desarrollara lo que podría titular como "La universidad que queremos". Sin estar demasiado convencida de ello, comencé a considerarlo y, al revisar viejos archivos y papeles, encontré lo que había escrito y expuesto al respecto hace exactamente 14 años. Mi sorpresa es que hoy podría suscribir casi en su totalidad esas líneas, por cuanto no obstante el tiempo transcurrido, seguimos estando muy lejos de esa universidad que imaginábamos. Ciertamente es justo y necesario reconocer algunos avances, como los que nos permiten disfrutar de una plataforma y un campus virtual e importantes desarrollos en educación a distancia, de instituciones emblemáticas como el Centro de Estudios de la Mujer (CEM) que, por cierto, arriba en este mes a sus primeros veinte años de existencia, o programas como el WorldMUN (Modelo de las Naciones Unidas), que no pocas satisfacciones académicas nos ha deparado.

También desde hace casi 11 años contamos con una experiencia innovadora, que a contracorriente de limitaciones burocráticas y de conductas y prácticas inerciales, nos ha permitido desarrollar una experiencia de movilidad estudiantil intrauniversitaria, basada en los principios de la interdisciplinariedad y la formación integral del estudiante. Pero no obstante estos y otros avances puntuales, seguimos echando en falta la puesta en práctica de innovaciones educativas que expresen el cambio sustancial que requiere nuestra estructura académica, que impliquen un verdadero cambio de paradigma en la forma de producir y de transferir los conocimientos, y no se limiten a una suerte de "maquillaje" curricular, en el que después de discutir semestres y años, tan sólo se cambian los nombres de algunas asignaturas y el lugar que ocupan sus contenidos, o se sacralizan estrategias como el aprendizaje por competencias, pensando que con sólo decretarlo, se resuelven los cambios de fondo.

Tampoco exhibimos significativos avances en algunas de las misiones más importantes atribuidas por la UNESCO a la Educación Superior en los tiempos que corren: educar para todos y educar a lo largo de la vida, en la búsqueda de nuevas estrategias y vínculos con la sociedad, que vayan más allá de la obligatoriedad de realizar el servicio comunitario por decisión gubernamental.

En materia de formación de talentos, poco hemos avanzado en la formulación de postgrados conjuntos con otras universidades, que favorezcan abiertamente la movilidad estudiantil en el espacio académico interuniversitario venezolano y menos aún la participación decidida en la movilidad internacional. Queríamos continuar avanzando en la democratización en cuanto a las oportunidades de estudio en la UCV y convertirnos en una referencia nacional, a través

del perfeccionamiento de los criterios, práctica, fundamentos y filosofía del Programa Samuel Robinson, fundamentado en la justipreciación de las potencialidades intelectuales, vocacionales, afectivas, aptitudinales y actitudinales de los candidatos, y no solamente en el manejo de los conocimientos, y en la atención integral preferente a los estudiantes de nuevo ingreso en todas las facultades de la UCV, pero hemos tenido que conformarnos con mantener con creces el programa, acosado por las limitaciones presupuestarias y obligado a resolver lo cotidiano, sin poder experimentar el vuelo académico y creativo que un programa de su naturaleza requiere.

En vez de arriesgarnos a inventar, en estos últimos años nos encontramos rodeados de una suerte de foso medieval plagado de amenazas, restricciones y desesperanzas, que nos separa de las innovaciones educativas que, por decir lo menos, ocupan el tiempo y la creatividad de las vecinas universidades latinoamericanas de excelencia, y nos ha tocado atrincherarnos en la defensa irrestricta no sólo de la autonomía universitaria, sino del mantenimiento de las condiciones mínimas presupuestarias que le permitan a esta institución funcionar con dignidad, calidad y eficiencia.

En fin, queríamos una universidad que profundizara su autonomía responsable, entendida como el ejercicio del autogobierno capaz de planificarse, autorregularse y orientar estratégicamente su futuro e involucrada en la búsqueda de la calidad, equidad y eficacia, pero estamos paralizados ante la ausencia de reposición de partidas que nos imposibilitan renovar la planta de profesores e investigadores con miras a escoger los mejores y acosados por insuficiencias financieras que nos impiden mejorar los laboratorios, actualizar los centros de documentación, favorecer nuevas políticas editoriales y de divulgación de nuestras investigaciones, fortalecer los grupos artísticos y deportivos y el repertorio de actividades de extensión.

Queríamos una universidad dialogante, ética, crítica y propositiva, pero en la mayoría de los casos no hemos encontrado en los organismos competentes interlocutores interesados en el diálogo, sino en el control, la injerencia, la penalización y utilización politiquera de los poderes públicos. Queríamos una universidad de convivencia ciudadana y pluralismo cotidiano y hoy tenemos una comunidad profundamente escindida, desmotivada y desencantada por la violencia interna y la desidia, enfermedades de distinto signo y sintomatología, pero ambas mortales para el desarrollo satisfactorio de una institución.

Pero en esta realidad que, para bien o para mal, hoy nos toca asumir, eventos como éste, dedicado a estimular la investigación estudiantil, a propiciar el intercambio académico y divulgar los aportes de nuestros jóvenes en las diferen-

tes áreas del conocimiento, en el que se cuenta con 136 ponencias y 239 participantes, es una buena noticia, una señal de que bien vale la pena seguir insistiendo en la Universidad que queremos tener, que no es una discusión ni un esfuerzo inútil ... pero justo es recordar que no se trata de un deseo, de un anhelo, sino de una visualización que se construye, se reinventa cotidianamente en las aulas, pasillos y jardines, en cada gesto de inconformidad, en cada pequeño o gran compromiso que se asume, en cada esfuerzo que se culmina, en cada una de las veces que damos la cara en defensa de nuestro derecho a pensar y ser diferentes... en el rastro de cada paso rumbo al horizonte, como ha dicho Eduardo Galeano:

“La utopía está en el horizonte. Camino dos pasos, ella se aleja dos pasos y el horizonte se corre diez pasos más allá. ¿Entonces para qué sirve la utopía? Para eso, sirve para caminar”

Y no es que resulte fácil caminar en el mundo de la investigación hoy día, en un contexto marcado por el valor estratégico de los conocimientos, la instantaneidad y el alcance de las tecnologías de información y comunicación, la innovación tecnológica que avanza a tal velocidad que la obsolescencia de equipos, instalaciones y herramientas es comparable con la de los conocimientos, cuya vida útil se estima hoy en promedio en un período de dos años y medio, y de seis meses en el caso de las ciencias de la información y la comunicación.

El desarrollo de las neurociencias en las últimas décadas, los años noventa fueron considerados la década del cerebro, nos aportan importantes datos que amplían significativamente el panorama respecto a nuestras potencialidades y abren espacios para la innovación y la creación, tales como los descubrimientos sobre el funcionamiento de ambos hemisferios cerebrales, el sistema de inteligencias múltiples, la interacción constante entre los procesos de autoconciencia y los sistemas cognitivo y afectivo, la importancia que adquiere la estimulación precoz y el aprendizaje temprano, el conocimiento de las posibilidades con las que contamos para almacenar y procesar información, aunado a los hallazgos respecto a la localización de los procesos de la percepción, son avances que retan nuestra función como docentes, en la medida en que redimensionan las posibilidades del espacio y del acto pedagógico. Hoy sabemos que el aprendizaje cambia la estructura física del cerebro y que esos cambios estructurales alteran su organización funcional, en otras palabras, el aprendizaje organiza y reorganiza el cerebro. Que las diferentes partes del cerebro pueden aprender en tiempos diferentes y que el desarrollo no es simplemente un proceso de desenvolvimiento impulsado biológicamente, sino un proceso activo que obtiene información esencial de la experiencia (Salas Silva, R. 2003: 29, *Estudios Pedagógicos*).

En la cultura intelectual y en los predios académicos se señala el cambio del paradigma prevaleciente en el siglo XX en la producción y organización de los

conocimientos, basado en los principios de la separación y la reducción, el desarrollo de la hiper-especialización, la organización del trabajo parcelada y jerarquizada, la separación e incomunicación entre las humanidades, las artes y las ciencias y las tecnologías, y el paso a un nuevo paradigma fundamentado en los principios de la complejidad y la complementariedad, el desarrollo de las interconexiones y el diálogo entre los saberes, las formas de trabajo cooperativas y desjerarquizadas y el enfoque sistémico ecológico.

Autores como Axel Didriksson, mencionan como a comienzos de los ochenta se inició un proceso de innovación que supera lo que habíamos conocido como la “sociedad del conocimiento”, al generarse nuevas olas de cambio y articulación con la producción y transferencia de conocimientos, que dependen de la puesta en práctica de reformas educativas y constitución de nuevos sistemas de educación. Sólo aquellos países y sociedades capaces de montarse en el vagón de esos cambios, podrán dar el salto hacia el nuevo modelo de desarrollo, que se estima estará maduro, entre el 2020 y el 2035. La primera de esas olas, data de principios de los ochenta y se concentró en los avances en microelectrónica, telecomunicaciones, biotecnología, sustentabilidad, complejidad, nueva ciudadanía, interdisciplinariedad y nuevas áreas del conocimiento. La segunda, en pleno desarrollo, se inició en el 2000 y se espera culmine hacia el 2020 y se concentra en las ciencias genómicas, ciencias sociales integradas, nanotecnología, nuevas relaciones espacio/universo, diseño, arte y multimedia, fusión tecnológica y objetos nomádicos (Didriksson, Axel 2010, *Complejidad y Aprendizaje: Elementos para la construcción de una sociedad (y una universidad) del conocimiento*, http://ciid.politicas.unam.mx/semprospectiva/dinamicas/eventos/sem_iberamericanofeb2011/complejid_apre%20ndizaje_Oct2011Didrikson.pdf).

A estos cambios paradigmáticos los acompañan procesos socio-culturales intensos en nuestro modo de vida, identidades, representaciones y afectividad. Podría afirmarse, sin temor a dudas, que a partir del tirón tecnológico, en esta cibercultura de redes, la palabra clave es la interactividad.

No por casualidad, el sociólogo Zygmunt Barman, para definir esta época, ha acuñado el término de “modernidad líquida”, entendiendo por líquido lo que fluye, lo ligero, difícil de consolidar, opuesto a sólido y a denso. En la “vida líquida”, la fluidez es la norma que rige los comportamientos, por lo cual los compromisos se convierten en trabas, obstáculos dentro de una cultura que privilegia la levedad. Frente a los procesos de la individualización que experimentan nuestras sociedades, se torna importante y casi necesaria la conexión en redes, la posibilidad de conectarse y desconectarse. Ello supone una nueva filosofía de la presencia, de la proximidad y la cooperación, que “sintoniza” a individuos solita-

rios, que pueden conectarse y acompañarse en el mundo virtual (Bauman, Zygmunt 2004, *Modernidad líquida*).

Este universo de relaciones virtualizadas, tiene como características la porosidad entre lo público y lo privado; las relaciones deslocalizadas, sin espacio ni tiempo definido, inherentes al propio cuerpo y en desapego a lo físico, que reemplazan la relación cara a cara; su capacidad para generar adicción y sensación de compañía, tal como se evidencia en las “comunidades virtuales”, en las cuales se generan nuevas formas de identidad y pertenencia. La existencia de brechas entre los analfabetos virtuales y los usuarios habituales, y al interior de estos, las diferencias entre nativos y migrantes, con la nada despreciable experiencia de contar ya con una generación de nativos en los cuales el dominio digital, es una experiencia integral que incluye casi todas las esferas de la vida, desde las tecnologías de información y comunicación hasta juegos, aparatos musicales y de entretenimiento, etc.

“La vida en una sociedad moderna líquida no puede detenerse. Hay que modernizarse o morir. Azuzada por el terror a la caducidad, la vida en una sociedad Moderna líquida ya no necesita del tirón que ejercían aquellas maravillas imaginadas que nos aguardaban en el final lejano de los esfuerzos modernizadores. Lo que se necesita ahora es correr con todas las fuerzas para mantenernos en el mismo lugar, pero alejados del cubo de la basura al que los del furgón de cola están condenados” Zygmunt Bauman.

Así pues, somos actores y testigos de un panorama caracterizado por el síndrome de la impaciencia, lo efímero y descartable, la naturaleza errática y esencialmente impredecible del cambio contemporáneo, la pérdida del valor de la memoria y la convicción de que los valores estables pueden ser “inconvenientes”.

Todo esto nos lleva al convencimiento de que ahora se requiere otro tipo de conocimiento y que la Educación constituye un espacio definido por la interdisciplinariedad, la interculturalidad y la interetnicidad. Antes, conocer era saber lo que se creía verdadero, estar bien formado, poseer una base intelectual armónica y crítica. Ahora, conocer es ser creativo, aprender a relacionar y gestionar información, desenvolverse en medio de las incertidumbres, aprender de los fracasos. El conocimiento no se agota en una persona, ya sea ésta sabia o experta, sino que se encuentra en muchos actores, no se valora como un acto aislado y se busca en los procesos activos de aprendizaje, en la inteligencia colectiva. Se trata de un conocimiento que no genera leyes ni reglas inmutables, que debe comprender la fragilidad de la sociedad y de sus instituciones, de cara a los cotidianos dilemas éticos y ciudadanos, pero sobre todo que debe operar entre la incertidumbre y lo que ignoramos. Ante conocimientos rápidamente obsoletos, mutables y tanta conciencia de lo que ignoramos, el filósofo bilbaíno Daniel Innerarity se pregunta, ¿no estaremos más bien en la sociedad del desconocimiento?

“...una sociedad que es cada vez más consciente de su no-saber y que progresa, más que aumentando sus conocimientos, aprendiendo a gestionar el desconocimiento en sus diversas manifestaciones: inseguridad, verosimilitud, riesgo e incertidumbre” (Innerarity, Daniel “El retorno de la incertidumbre”, *Diario El País*, 7/10/2008, <http://ucreativa.com/comunidad/index.php?/blog/22/entry-142-el-retorno-de-la-incertidumbre/> Publicado por Lourdes Flores, 09/06/2010

Según Andoni Garritz, químico y profesor de la UNAM (México), todo esto nos obliga a reflexionar de cara a la docencia y la investigación acerca de:

- 1) **Los nuevos ritmos**, ya que los procesos de cambios son vertiginosos. El ciclo de vida de todo se ha acortado, con la sola excepción del ciclo de la vida humana.
- 2) **La densidad de información**, ya que el entorno es accesible desde cualquier punto de la red, con lo cual se produce una inversión de la idea de poder.
- 3) **Las distancias**, que ahora significan poco o nada.
- 4) **Las materias primas**, que tal como las conocíamos, han sido superadas. Hoy se trata de la inteligencia, creatividad, emoción e imaginación.
- 5) La importancia de ser diferente: Imaginar tiene ahora mucho sentido; innovar radicalmente no es un capricho, es una condición para sobrevivir en el medio intelectual y laboral. Lo importante no es ser eficiente, sino ser diferente y, de ser posible, único (Garritz, Andoni 2009, “Conferencia Inaugural: La enseñanza de la ciencia en una sociedad con incertidumbre y cambios acelerados”, VIII Congreso Internacional sobre Investigación en la Didáctica de las Ciencias, Barcelona-España).

Así pues, hoy cuenta mucho la inteligencia, pero también la osadía, el riesgo, la diversidad y la imaginación. ¿Cómo podemos entonces encarar la investigación y muy especialmente en el campo de las ciencias sociales y las humanidades?

1.- Como un abrir bien los ojos, descubrir, aprender con los sentidos y con el cuerpo. Unas páginas atrás nos referíamos a los aportes de la neurociencia en los procesos educativos y justo estos descubrimientos nos hablan de un cerebro conectado y en desarrollo con nuestras experiencias y entornos de aprendizaje, de la importancia del aprendizaje relacional y de la recordación espacial. De un cerebro emocional en el que las amenazas, la aflicción y las hormonas afectan la memoria, las células y genes. De cómo contrariamente a lo que muchos años de educación cartesiana nos habían dicho, las emociones y los pensamientos se moldean unos a otros y no pueden separarse, que las emociones dan color al significado y que las metáforas dan fe de ello. Sabemos cómo influye la retroalimentación en la formación de las redes neurales y que las artes y la música afectan al cerebro y la conducta. Que tenemos un cerebro paciente que valora el

rol del tiempo y las diferencias existentes entre los aprendientes y que el aprendizaje y la investigación implican procesos *conscientes e inconscientes*: es decir, que la experiencia y el input sensorial son procesados bajo el nivel de conciencia. En fin, que nuestro cerebro “es cuerpo y el cuerpo es cerebro; como trozos de información cerebral circulan a través de nuestro cuerpo” (Salas Silva, R. 2003, *Estudios Pedagógicos*, 29).

Y en esta actitud vital para ver, descubrir e interrogar el entorno, no hay que desestimar el factor sorpresa o, dicho de otra manera, la *serendipia* que no es más que “la capacidad de hacer descubrimientos por accidente y sagacidad, cuando se está buscando otra cosa”, es decir, encontrar lo no buscado, pero que puede ser un hallazgo tan importante, que cambie el rumbo de la investigación y en casos, incluso, del investigador.

2.- En la universidad de hoy, ya no se trata solamente de fortalecer el diálogo entre los diferentes conocimientos a través de los enfoques interdisciplinarios, sino que es necesario abrirse al diálogo de saberes, lenguajes y estéticas provenientes de expresiones culturales diversas. Tal como señaló Pablo Latapí en su discurso al recibir el doctorado Honoris Causa en la Universidad Autónoma Metropolitana (México) en 2007: “La educación... ni empieza ni termina en los territorios de la razón. Abraza otras formas de desarrollo de nuestro espíritu”.

Este diálogo de saberes, válidos en la búsqueda de soluciones de diferentes problemas contemporáneos, pueden ejemplificarse en el caso de temas como la conservación y la restauración ecológica, el estudio de la biodiversidad, de las prácticas sociales y cooperativas y por supuesto en los temas interculturales, en los que pueda experimentarse el asombro mutuo, la interacción productiva y la articulación respetuosa. De allí que resulta particularmente útil considerar el enfoque multirreferencial como una perspectiva de aprehensión de la realidad a través de la observación, la investigación, la escucha, el entendimiento, la descripción, por ópticas o sistemas de referencias diferentes, que propone Jacques Ardoino como una lectura plural de los objetos, a partir de diferentes ángulos, de sistemas de referencias distintos, no reductibles unos de otros, que implica por parte del investigador la capacidad de ser políglota, es decir, tener una postura abierta ante los diferentes lenguajes e interpretaciones y la realización de un trabajo artesanal de construir y reconstruir significados (Ardoino, Jacques 1991, «El análisis Multirreferencial» en *Sciences de l'Education, Sciences majeures. Actes de Jourbees d'étude tenues a l'occasion des 21 ans des Sciences de l'Education. Issy-le-Moulineaux, EAP, Colección Recherches et Sciences de l'education*).

Esta lectura plural supone la quiebra de las fronteras disciplinares y de la racionalidad única, en la comprensión, análisis, explicación, articulación y cons-

trucción de nuestro objeto, implica también la ruptura con el distanciamiento entre sujeto-objeto en la construcción del conocimiento, para dar lugar al concepto de *Implicación*, tal como lo define René Barbier (1985):

“...involucramiento personal o colectivo del investigador por su praxis científica, en función de su historia familiar, afectiva, de posiciones pasadas y a las actuales relaciones de clase y su proyecto socio político, de tal modo que el proceso que resulte de todo eso sea parte integrante de la actividad del conocimiento”.

Esta postura pretende la superación de visiones fragmentadas, de la rigidez y necesaria alineación con las posturas del profesor, buscando que el estudiante pueda formarse para construir su propio conocimiento.

3.- Desde nuestra óptica, una perspectiva metodológica seductora y enriquecedora es la *aproximación transversal* que propone René Barbier, al articular las humanidades, las ciencias, el arte y la poesía, en el marco de una educación y una investigación no dogmática y enriquecida por todos los conocimientos del mundo —a través de la integración de las dimensiones espiritual, emocional, corporal, cognitiva y creativa— es decir, de las formas de inteligibilidad y de sensibilidad, que los seres humanos han concebido en las diferentes culturas, antiguas y modernas, para darle sentido y explicación a su vida. Se trata de una aproximación integradora que considera todas las visiones útiles al crecimiento y al conocimiento del hombre y reivindica el derecho a la emoción y a la afectividad en los procesos de construcción del conocimiento, en la medida en que todo símbolo, mito, valores sociales y personales, porta los gérmenes de una otredad, de una mirada sobre el mundo y de la forma de habitarlo (Barbier, René 1997, *l'Approche transversale L'écoute sensible en sciences humaines*. Anthropos, Paris, y Barbier, 2005, «Vers une éducation transversale» *Bulletin Interactif du Centre International de Recherches et Études Transdisciplinaires*, 18-Mars <http://perso.clubinternet.fr/nicol/ciret/-mars2005>).

4.- Gestionar la incertidumbre, aprender de la Metáfora del “Cisne Negro”, un *hecho fortuito* que resulta de gran repercusión, probabilidades imposibles de calcular y efecto sorpresa, que ocurre en un momento dado, en el que de acuerdo a la observación no hay ningún elemento convincente que indique que el evento pueda ser probable, tal como ocurrió en el caso de la crisis financiera del 2008. La moraleja nos dice que debemos estar preparados para lo inesperado, aunque no sepamos cuándo ocurrirá y, más importante aún, que podamos adelantarnos a sus consecuencias (Nassim Taleb, 2009, *El cisne negro: el impacto de lo altamente improbable*, Paidós).

5.- Enmarcar nuestras investigaciones en el ejercicio de dos maneras de acercarnos al mundo de hoy, a través de la ciudadanía **intercultural**, entendida

como un nuevo locus social, basado en el derecho a la diferencia, en la búsqueda de la convivencia, la inclusión y el respeto expresado en el diálogo interétnico e intercultural y la ciudadanía **ecológica**, basada en el cambio de la concepción antropocéntrica a la biocéntrica y a la eco-ética, a fin de buscar el cuidado, la comprensión y preservación de la comunidad biótica de la cual formamos parte, dentro de una conciencia de interdependencia planetaria.

Que en estas Jornadas haya luz, bienestar, intercambio, vuelo creativo, en fin, placer por la investigación y pasión por el conocimiento!



DE MÁS ALLÁ DEL MÁS NUNCA

Jorge Rivadeneyra A.

Dios creó el mundo mediante la palabra. Hágase la luz, y la luz se hizo. Háganse las plantas, los animales el agua, el cielo y la tierra, y todo eso se hizo, con el sólo recurso de la palabra entendida como poder creador. Asimismo fue creado el hombre, sólo el hombre, porque en la creación de la mujer surge el primer entredicho. Una de las versiones dice que el hombre y la mujer fueron creados al mismo tiempo. Otra, que Adán se molestó porque todos los animales eran hembra y macho, y sólo él carecía de pareja. Entonces parece que Dios reconoce su descuido, y mientras Adán dormía, de una de sus costillas hizo a la mujer. Por eso, hasta nuestros días, cuando el hombre se refiere a su pareja, dice “mi costilla”.

Pero esto lo sabe todo buen cristiano desde la cuna. Lo inculca la madre, profesora de la especie humana, la abuelita, la vecina, el profesor, el cura cuando enseña el catecismo. Sin embargo, a pesar de ser archisabida, en el relato de esta hazaña divina, se enreda el ovillo y aparecen hebras rotas por todo lado, por ejemplo, qué hacer para distinguir lo verdadero de lo falso, en otras palabras, si ese relato bíblico describe o no la verdadera forma de la creación del mundo. Hay quienes dudan y afirman que las creencias, el arte y la ciencia son imposibles sin concepciones imaginarias, y si esto es así, lo falso y lo verdadero casi son la misma cosa. Pero en este caso, el mito tiene la vara del mando porque se ha convertido en el centro de la cultura occidental y cristiana, es decir valores que fundamentan la voluntad de Dios como la ley que regula, entre otras cosas, los problemas sexuales de los creyentes y el trabajo como la única forma de sobrevivencia.

Es decir, sea o no una concepción mítica, millones de cristianos están seguros de que existieron Adán, Eva, el Paraíso. . Por eso resulta casi una broma que te pregunte si has oído hablar de que la primera mujer de Adán fue Lilith, una bella y fascinante mujer, con un erotismo visible, a flor de piel. ¿Has oído hablar de Lilith? De Lilita, sí, que seguramente es el diminutivo de Lilith. Era una bella mujer casada. Se separó de su esposo, acusándole de imponente, y se convirtió en amante de Maiakovski, el poeta de la revolución bolchevique. Fue una relación tormentosa que terminó con el suicidio del amante porque Lilita se equivocó de nuevo cuando confundió corpulencia con virilidad.

Sí, el nombre se parece, pero se trata de la que se menciona, muy de pasada, en El Viejo Testamento, Libro de Isaías, en "El Cantar de Gilgamesh", escrito hace más o menos tres mil años antes de Cristo. En "Los Mitos Hebreos", donde Robert Graves dice que "Dios creó a Lilith, la primera mujer, como había creado a Adán". Y en El Libro de los Seres Imaginarios, Jorge Luis Borges anota que Lilith le dio a Adán hijos resplandecientes.

Aceptar esta versión supone un buen número de problemas, 1) ¿Por qué se ha convertido en secreto? 2) ¿Por qué, finalmente, fue eliminada del Nuevo Testamento y de toda la teología cristiana? 3) ¿Qué pasó con Lilith? 4) Y si Lilith es anterior a Eva, ¿quién creó a Eva cuando desapareció Lilith?

Atando cabos, se desprende que Lilith, creada con los mismos materiales que Adán, se negaba a ocupar un segundo plano en el Paraíso, y su concepto de igualdad comenzaba en la cama, porque ella se negaba a yacer debajo de Adán. Además, poseía una sexualidad más poderosa que la de Adán, poder que es patrimonio de todas, o casi todas las mujeres. Por eso sus fiestas de amor eran rutinarias, como ir a la oficina a trabajar cinco días a la semana. Desde luego, eso no la satisfacía, acaso por ninfómana, como Popea Sabina, la mujer de Nerón, esa que llegaba al amanecer, haciendo el amor con la guardia imperial, o con quienquiera que pase, y cuando le preguntaban, ¿cómo estás, Popea? Ella siempre respondía, cansada pero insatisfecha.

Y llegó el día en que Lilith violó la prohibición de pronunciar el nombre de Dios, y en vez de arrepentirse dijo, este lugar, de Paraíso sólo tiene el nombre, y huyó de ese lugar para chambones. Dios organizó una patrulla de ángeles para que la busquen donde sea, para que la traigan a como dé lugar. Al cabo del trancorretiempos la encontraron en el Mar Rojo, en un interminable aquelarre con demonios dementes, de erguida virilidad, que riete de las orgías del griego Dionisios. Y se negó a regresar. Dijo el Paraíso es una cárcel de mojigatos. Los ángeles no la entendieron, ¡explícate!, dijo uno de ellos. No puedo, respondió ella, es una palabra que acabo inventar. Y se fueron volando, por órdenes del que mandaba, porque los ángeles parecían haberse contagiado con el erotismo de Lilith.

Desde entonces, parece que vaga por los vericuetos de poca luz pero con maracas y tambor. Se dice que busca desesperadamente a Hércules, el cual, según los runrunes míticos, era capaz de hacer el amor cincuenta veces cada noche. Y no sólo eso, sino que también se ha enrolado de bullangas libertarias, como la de Bolívar, en este caso con el nombre de Manuela Saénz. Esos mismos runrunes dicen que el Libertador no luchaba en la cama con los mismos bríos que en los campos de batalla. Por eso, ella se acostaba sin recato con los fornidos negros de la guardia de Bolívar. Y en la literatura de gran calado. Ró-

mulo Gallegos le puso el nombre de Doña Bárbara, con el calificativo de Devoradora de Hombres, y cuenta que esa era una mujer que vino de más allá del Cunaviche, de más allá del Sinaruco, de más allá del Meta, tal vez del más lejos que más nunca, y en cuanto llegó, devoró, metafóricamente, a Lorenzo Barquero. Y a continuación se acostaba con el Brujeador, con el domador de potros, con cualquier caminante, y no como conducta masoquista, como venganza por haber sido violada, sino por pura y auténtica lujuria y cuando fracasó en el intento de arrejuntarse con el doctor Santos Luzardo, desapareció de la sabana, para siempre. Desde entonces, nadie sabe dónde mismo se encuentra Lilith. Unos dice que en el Infierno, apareándose con Luzbel.

Abstracts

ABSTRACTS

¿Social State or welfare State in Latin America?

Carlos Aponte Blank

Depictions of the Welfare State in Latin America are often inaccurate. A concept such as Welfare State threatens a right interpretation, given the fact that it responds to a different historical contexts. This article reviews some conceptual alternatives of the social State and Welfare State, framework in which argue the reasons that validate the use of an idea of social State in the strict sense, especially considering its utility for the analysis of social policy. Also, highlights some typological contributions on the Latin American social State (in particular of Filgueira) contributing to substantiate such an alternative definition from the dubious notion of Latin American Welfare State.

Key words: Social policy, Social state, welfare state, welfare regime, Latin America.

Delphi Method: Applications and possibilities in the prospective management of research and development

Gloria Aponte Figueroa, Miguel Angel Cardozo Montilla y Rosa Mariana Melo

Cases such as Japanese and Chinese show the role that Delphi method may have in formulating prospective policies and plans of science and technology, reason that currently initiatives are driven to maximize its profits. Thus, this work has done with the purpose of analyzing the present and future potential of this method as one of the main tools of the foresight, mainly in research and development field, reflective exercise particularly relevant in a country like Venezuela, characterized by enormous complexity and uncertainty that justify its implementation (among other tools) to draw a feasible route to its definitive development.

Key words: Management; research and development; Delphi Method; foresight.

The profitability of capital in Venezuela (1957-2006). A study of the non-rentist field by institutional sectors*Juan Pablo Mateo Tomé*

This article conducts an analysis of different expressions of the rate of profit in the Venezuelan economy, according to various measures of enterprise surplus and stock of capital, for the period of 1957-2006. The economic area of analysis is the non rentist capitalist sphere, excluding the oil and real estate activity, distinguishing public and private sectors, as well as the mixed income in the last phase. The theoretical perspective is the labor theory of value, for it is considered that the category of the profit rate constitutes the foundation of the economic growth from its impact on the investment.

Key words: Rate of profit, public and private sectors, mixed income.

External debt bonds and their impact on the parallel market exchange rate. Venezuelan case, period (2006-2009)*Antonina Módica M., Marcos José Berroterán D. y José Félix Aponte*

The Venezuelan economy is significantly affected by the distortions that occur between the official exchange rate and the exchange rate of the parallel market. The Event Study technique is used on this research paper to assess the presence of abnormal variations in the exchange rate of the unofficial parallel market around the date on which the results of the awarding of seven external debt bonds issued during the period (2006-2009) are announced. The cross-sectional analysis, according to the Corrado test (1989), shows that there is enough evidence to consider the presence of significant differences, with a confidence level of 5%. It is concluded that the exchange rate of the unofficial parallel market favors local currency against the dollar only when this instrument is attractive to investors as an exchange mechanism.

Key words: Exchange control, swap instruments, appreciation and depreciation of exchange rate, real exchange rate, Event Study Technical.

Modeling housing wellbeing from the perspective of the generalized latent variables models*Olesia Cárdenas y Carlos Noguera*

This paper presents an alternative methodology to model one dimension of individual welfare, housing wellbeing. We propose the use of generalized latent variable models, specifically an structural equation model with multiple-indicators and multiple-causes. The model used is inspired by Sen's functioning approach, which is adjusted data from the first half of 2009 from the Household Sample Survey of Venezuela. The results can be very useful in planning social programs for help enhance household well-being, that emphasize the type of housing and material on the walls, access to basic health services for sewage disposal, and possibility of access to education.

Key words: Housing wellbeing, functioning, latent variables modeling.

The cooperative movement's effectiveness as a poverty reduction policy: The case of Venezuela's capital District in 2006*Alejandro Márquez-Velázquez*

In order to assess the government's effectiveness in transmitting basic knowledge about the cooperative movement to its declared target group in the development plan of 2001-2007, and to know whether the quality of knowledge about the cooperative movement within cooperative members was a relevant factor allowing poor members to escape from poverty, surveys to samples of poor informal workers and cooperative members in the Capital District were carried out to measure knowledge about the cooperative movement in 2006. The sampling method used for the sample of poor informal workers was accidental, whereas a probabilistic sampling method was used with the sample of cooperative members. The sample of informal workers showed low knowledge about the cooperative movement, while that of cooperative members showed high knowledge. Nevertheless, poverty reduction within the sample taken from the cooperative movement was low.

Key words: Caracas, cooperative movement, social policies, poverty, Venezuela.

Global accounting context and telecomputing revolution*José Miguel Rodríguez, Sandra De Freitas y José Rafael Zaá*

With the passing of the years, the accounting issues have evolved considerably, and will continue making inroads in this evolutionary process through all the changes to accounting is exposed, as is the case in the globalized world we live in today, where found that with the teleinformatics, accounting can provide useful information for decision-making by users, found these inside or outside our borders. Another important element to consider the great progress of science accounting is related to the internationalization of accounting, which seeks that the financial information used by users of financial statements is comparable to national and international level.

Key words: Accounting, globalization, teleinformática, international procedure.

School and education for mass media in Venezuela: ¿Other promise more?*Javier B. Seoane C.*

This article presents the results of an exploratory investigation on education for the critical use and comprehension of the mass media in Venezuela. It opens with a brief introduction to the topic and presents the results obtained of the analysis of official documents, a set of primary education textbooks and an interview to an important civil servant of the Ministerio del Poder Popular para la Educación. The article closes with a reflection on the information obtained and the media and politics polarization in the country.

Key words: School, mass media, critical education, educational policies, Venezuela.

La distribución de trabajo informal en Brasil en una perspectiva de género*Anita Kon*

El artículo analiza la distribución del trabajo en el sector informal, de acuerdo con las disparidades de género. Primeramente examina los supuestos teóricos sobre el tema del trabajo informal y su relación con la exclusión social. El análisis empírico se lleva a cabo partiendo de la distribución entre los sexos, en el período más

reciente, según la segunda categoría del empleo, la distribución por edad, educación y sector, la duración de la permanencia en el empleo y el tipo de trabajo, el ingreso promedio, las razones para la entrada en el sector informal y las horas de trabajo. Los resultados del estudio dejan claro que el trabajo de las mujeres no sólo depende de las condiciones del mercado de trabajo, sino también de otros factores como el cultural que a menudo conducen a la asignación de los trabajadores en actividades de informales, de carácter inestable y menor remuneración.

Palabras claves: Trabajo; género; informalidad; políticas públicas.

REVISTA VENEZOLA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

INSTRUCCIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE ORIGINALES

1. Los artículos sometidos a la consideración del Comité Editorial deben ser inéditos. Se presentarán escritos en un procesador de palabras para su lectura en una computadora IBM o compatible (preferiblemente Word para Windows), con la identificación del programa utilizado. En caso de incluir gráficos o tablas preparados con otro programa, se requiere su identificación, así como la tabla de datos de origen de los mismos en formato digital. También se requiere de dos copias a doble espacio en papel tamaño carta.
2. En el texto los subtítulos así como la ubicación de cuadros o tablas deben ser claramente indicados. Cada cuadro o tabla debe presentarse en hoja aparte colocado con su debida identificación al final del texto. Las notas deben aparecer debidamente enumeradas al pie de página. Las referencias bibliográficas se incorporan al texto y entre paréntesis se coloca el apellido del autor, coma, el año de publicación, coma y página. Las referencias completas se incluyen en la bibliografía, después del texto, organizadas alfabéticamente según el apellido del autor. Las referencias bibliográficas se registran de la siguiente manera: PARA LIBROS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), título (en cursivas), casa editora, lugar de publicación; y PARA ARTÍCULOS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), título (entrecomillado), nombre de la revista (en cursivas), volumen, número, fecha de publicación, lugar de publicación. Ejemplo: Tedesco, Juan Carlos (1972), "Universidad y clases sociales: el caso argentino", *Revista Latinoamericana de Ciencias Políticas*, Vol. 3, No. 2, Buenos Aires. La bibliografía colocada al final del texto debe ser exclusivamente de referencias que aparecen en el texto.
3. La extensión de los artículos no debe exceder las 30 cuartillas, aunque el Comité Editorial podría admitir flexibilidad en caso de que el interés del tema lo amerite.
4. Los autores deberán enviar junto con sus artículos un resumen de 6 a 10 líneas del artículo y otro de 6 a 8 líneas de sus datos personales (incluyendo: (1) lugar o lugares donde está destacado, (2) breve lista de sus obras más importantes).
5. Los trabajos que el Comité Editorial considera potencialmente apropiados para su publicación serán sometidos al arbitraje de especialistas en el tema; los comentarios al respecto serán remitidos al autor junto con cualquier sugerencia de la Dirección de la Revista.
6. El Comité Editorial se reserva el derecho de aceptar o rechazar los artículos sometidos o a condicionar su aceptación a la introducción de modificaciones.
7. Los autores de los artículos publicados recibirán 3 ejemplares del número. En el caso de ser necesario el envío al exterior, los autores recibirán un ejemplar del número y la separata correspondiente.

CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN

Nombre:			C.I.:	
Institución:			Cargo:	
Dirección:				
<hr/>				
Ciudad:	Estado:	Zona Postal:		
<hr/>				
Número de la planilla de depósito:				
<hr/>				

El costo de la suscripción anual es de Bs. F. 60. Para realizar la suscripción debe depositar dicho monto en la Cta. Cte. No. 1032-24829-7 del Banco Mercantil a nombre de Ingresos Propios - FACES-UCV.

La planilla de depósito debe ser remitida a la sede de la revista, junto con este cupón, a través del Fax (02) 6052523



Guía para Arbitraje de artículos

El artículo debe explicar con claridad los objetivos del trabajo, importancia del mismo, método empleado, resultados, conclusiones y referencias.

Para evaluar los artículos se sugieren considerar los siguientes criterios:

- Claridad en los objetivos
- Adecuación del método empleado
- Validez y confiabilidad de resultados
- Coherencia interna
- Aporte científico
- Originalidad

El resumen debe facilitar a los lectores un reconocimiento rápido de los métodos y contenido de artículo, comenzando por el propósito, objetivo, los procedimientos, método, diseño experimental, temas y análisis de la información, resultados y conclusiones.



Centro de Documentación e Información “Max Flores Díaz”

El Centro de Documentación e Información “Max Flores Díaz” (CDIMFD), está adscrito a la Coordinación Académica de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela. Su misión es brindar información en el área de las Ciencias Económicas y Sociales así como en temas asociados, mediante productos y servicios informativos-documentales en el ámbito nacional e internacional, en apoyo a la formación y actualización permanente de toda la comunidad universitaria.

Colección

El acervo bibliográfico del centro está conformado por Publicaciones Periódicas; Libros; obras de referencias, necesarios para los investigadores, docentes y estudiantes de pre y post-grado.

Servicios

Consulta material bibliohemerográfico a través de catálogos automatizados bajo ambiente Winisis; consultas de recursos electrónicos a través de acceso a bases de datos: EBSCO, Emerald, Gale Database, ProQuest, Science Direct, Thomson Scientific, Wilson Web, entre otras; bibliografías especializadas; disseminación selectiva de información; préstamo en sala y préstamo interbibliotecario.

Horario de Servicio

Lunes a Viernes de 9:00 a.m. a 6.00 p.m.

Dirección: Universidad Central de Venezuela (UCV). Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FaCES). Coordinación Académica. CDI-Max Flores Díaz. Edificio principal de la FaCES, piso 1. Apartado Postal 47703. Caracas 1051. Venezuela. Teléfono: (212)6052668. Correo Electrónico: cdimfd@uv.ve; carmen.castro@ucv.ve