REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD NACIONAL YACAMBÚ
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA DE LAS FINANZAS Y LOS NEGOCIOS

CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR PRIVADO AL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN VENEZUELA FRENTE A ESCENARIOS ALTERNATIVOS VINCULADOS A LA PROPUESTA SOCIALISTA PLANTEADA POR EL ACTUAL GOBIERNO

Trabajo de Grado para optar al Grado Académico de
Magíster en Gerencia de las Finanzas y los Negocios

Autor: Fernando Petit
Tutor:

Maturín, noviembre de 2009

APROBACIÓN DEL JURADO

APROBACIÓN DEL TUTOR

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

INDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL JURADO ii
APROBACIÓN DEL TUTOR iii
DEDICATORIA iv
AGRADECIMIENTOS v
INDICE GENERAL vi
Lista de Cuadros viii
Lista de Gráficos ix
Lista de Figuras ix
RESUMEN xi
INTRODUCCIÓN 1
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 4
Planteamiento del Problema 4
Objetivos 10
Objetivo General 10
Objetivos Específicos 10
Justificación de la Investigación 10
Limitaciones y Alcance 12
Limitaciones de la Investigación 12
Alcance de los Resultados 13
Delimitación de la Investigación 13
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO 15
Antecedentes de la Investigación 15
Bases Teóricas 17
Desarrollo 17
Desarrollo Endógeno 21

El Sector Público y su Rol Tradicional en la Economía Venezolana 22
El Sector Privado y su Rol en la Economía 27
Factores para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela 30
Modelo Productivo Socialista en Venezuela 31
Las Cuentas Nacionales 39
Planificación 46
Planificación Estratégica 49
Planificación Estratégica Situacional 51
Análisis de Escenarios 53
Definición de Términos Básicos 55

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO 59
Bases Teóricas Metodológicas 59
Tipo y Nivel de Investigación 61
Diseño de la Investigación 62
Método de Investigación 62
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información 64
Técnicas de Análisis de Datos 65
Operacionalización de los Objetivos 65

CAPÍTULO IV. RESULTADOS 69
Análisis Contextual del Problema de Investigación 69
Evolución del Sector Privado en Venezuela y su Contribución al Producto Interno Bruto 85
Resultados de las Entrevistas 93

CAPÍTULO V. ANÁLISIS Y FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS 103
Planificación Estratégica Situacional 103
Factores Internos y Externos 103
Matriz DOFA 112
Análisis de Motricidad de las Estrategias 122
Análisis de Escenarios 126
Triangulación de la Agenda Estratégica con los Escenarios 145

CONCLUSIONES **149**

RECOMENDACIONES **153**

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS **155**

ANEXOS **160**

ANEXO A. MODELO DEL GUIÓN DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA 160

ANEXO B. PRODUCTO INTERNO BRUTO (1968-2008) 163

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Aspectos Metodológicos de acuerdo a los Autores consultados 60

Cuadro 2. Operacionalización de los Objetivos 65

Cuadro 3. Pobreza Total y Crítica en Venezuela (1990-1999) 69

Cuadro 4. Pobreza Total y Extrema en Venezuela (1997-2005) 71

Cuadro 5. Indicadores de Gasto Público y Social (1990-2003) 73

Cuadro 6. Gasto Público Social Sectorial como Porcentaje del PIB (1990-2003) 75

Cuadro 7. Evolución del Índice de Desarrollo Humano en Venezuela, 1998-2005 76

Cuadro 8. Factores Internos (Controlables): Debilidades 103

Cuadro 9. Factores Internos (Controlables): Fortalezas 104

Cuadro 10. Factores Externos (No Controlables): Amenazas 105

Cuadro 11. Factores Externos (No Controlables): Oportunidades 107

Cuadro 12. Matriz DOFA 113

Cuadro 13. Matriz Gamma..... 123

Cuadro 14. Matriz de Motricidad y Dependencia 123

Cuadro 15. Fuerzas Motrices de Impacto en la Agenda Estratégica: Predeterminados 127

Cuadro 16. Matriz de Impacto de Predeterminados 128

Cuadro 17. Fuerzas Motrices de Impacto en la Agenda Estratégica: Incertidumbres 129

Cuadro 18. Matriz de Impacto de Incertidumbres / Incertidumbres Claves 132

Cuadro 19. Matriz Gamma de las Incertidumbres Claves (Esc.: 1-3) 132

Cuadro 20. Matriz de Motricidad y Dependencia de las Incertidumbres Claves 132

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Evolución de la Pobreza en Venezuela (1975-2003) 72

Gráfico 2. Índice de Desarrollo Humano de Venezuela, 1998-2005 77

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Requisitos para mantener un Sector Privado Robusto que genere Bienes y Servicios, Empleo y Aportes Fiscales al Estado 30

Figura 2. Diagrama Cartesiano 124

Figura 3. Agenda Estratégica para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno 126

Figura 4. Ejes y Rangos de Incertidumbre para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno 135

Figura 5. Escenarios para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno 144

Figura 6. Agenda Estratégica para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno, en el Escenario "Desarrollo Acelerado" = *Efecto Potenciación* 145

Figura 7. Agenda Estratégica para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno, en el Escenario "Los Extranjeros Ganan" = *Efecto Aberración*..... 146

Figura 8. Agenda Estratégica para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno, en el Escenario "Estancamiento y Crisis" = *Efecto Estancamiento* 147

Figura 9. Agenda Estratégica para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno, en el Escenario "Socialismo Autogestionario" = *Efecto Evolución*..... 148

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA DE LAS FINANZAS Y LOS NEGOCIOS

CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR PRIVADO AL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN VENEZUELA FRENTE A ESCENARIOS ALTERNATIVOS VINCULADOS A LA PROPUESTA SOCIALISTA PLANTEADA POR EL ACTUAL GOBIERNO

Autor: Fernando Petit

Tutor:

Año: 2009

RESUMEN

En este estudio se determinan los escenarios futuros del sector productivo privado venezolano, partiendo del supuesto de que se mantienen las tendencias de reorganización social y política iniciadas por el actual gobierno desde 1998, y que aun están en proceso de implantación. Esto se hizo con la finalidad de pronosticar la contribución del sector privado en la economía, medida a través del Producto Interno Bruto (PIB), dependiendo de las condiciones que definen a cada uno de esos escenarios. A tal efecto, se llevó a cabo una investigación exploratorio-descriptiva y propositiva, en la que se analizó la situación económica, social y política asociada a las políticas públicas adoptadas por el actual gobierno, así como la evolución del sector privado en Venezuela y su contribución al Producto Interno Bruto a lo largo del período de 40 años comprendidos entre 1968 y 2008. Estos análisis se fundamentan en cifras estadísticas oficiales y estudios previos. Posteriormente, se procedió a realizar entrevistas a seis expertos en negocios quienes aportaron información valiosa para la fase final de la investigación, la cual consistió, a partir de los resultados analíticos previos y la revisión bibliográfica efectuada, en identificar los factores situacionales clave según la técnica de Planificación Estratégica Situacional (PES), que permitió formular la Agenda Estratégica para el desarrollo del sector privado bajo el modelo socialista planteado por el actual gobierno. Esto se conjugó con el Análisis de Escenarios para evaluar los efectos que tendría cada uno de dichos escenarios alternativos sobre la agenda estratégica. Los resultados obtenidos permiten concluir que el desarrollo del sector privado tiene su mejor escenario si éste es quien toma para sí e impulsa por propia voluntad el modelo socialista de país planteado por el gobierno actual, en lugar de oponerse irracionalmente al mismo.

PALABRAS CLAVE: Sector Privado, Producto Interno Bruto, Propuesta Socialista.

INTRODUCCIÓN

El Estado para cumplir su rol, requiere que haya un sector productivo robusto que genere bienes y servicios, del cual recibe erogaciones o impuestos, este sector productivo por lo general está en manos del sector privado, pero el Estado también puede formar parte del sector productivo para generar empleo a través de inversiones estatales, siendo lo más importante que haya un equilibrio, donde tanto el Estado como el sector privado logren sus objetivos particulares, siendo el de aquél la generación del bienestar de la ciudadanía satisfaciendo necesidades colectivas como son salud, educación y seguridad, y el del sector privado, la generación de riquezas. El pensamiento económico del momento se inclina en su generalidad por considerar que cuando se rompe ese equilibrio ocurre el desplome de las economías.

La realidad actual en Venezuela pareciera apuntar a que justamente ese equilibrio no se está produciendo, dado que el sector privado no comparte las políticas públicas del actual gobierno y este último pareciera estar interesado en perjudicar a aquél, más que favorecerlo. En este estudio se analiza esta cuestión medular para el desarrollo económico del país, evaluando según las cifras estadísticas cuál es la realidad del sector privado y las políticas gubernamentales hacia el mismo, así como cuál sería su previsible desarrollo frente a escenarios alternativos enmarcados dentro del modelo socialista planteado por el actual gobierno.

Para ello se utilizó el análisis estratégico y de escenarios, partiendo de revisión bibliográfica, análisis macroeconómico y entrevistas a expertos. El autor desea señalar como aporte importante de este trabajo, desde el punto

de vista metodológico, la triangulación efectuada entre la técnica de Análisis Estratégico Situacional y la técnica de Análisis de Escenarios. Normalmente, la última mencionada se emplea para formular estrategias a seguir en caso de presentarse cada uno de los escenarios derivados del análisis. En este estudio, las estrategias a seguir, idóneas para el fin perseguido, se formularon mediante la técnica de Análisis Estratégico Situacional. Luego, dichas estrategias se conjuntaron en un sistema armónico que prefiguró la Agenda Estratégica del análisis de escenarios. Lo interesante de haber utilizado este enfoque metodológico, es que el análisis de escenarios no arrojó estrategias a seguir para cada escenario, sino el efecto que cada escenario surte sobre la Agenda Estratégica. En tal sentido, la triangulación de estas dos técnicas permite analizar los cambios experimentados por las estrategias y sus interrelaciones, en función de los escenarios alternativos, más que el simple cruce de estrategias formuladas mediante dos técnicas diferentes. Esto, a modo de ver del autor de este trabajo, constituye una innovación metodológica de la presente investigación.

Con el fin de facilitar la presentación de sus diferentes contenidos, este trabajo se divide en cinco capítulos. En el Capítulo I, se plantea el problema de investigación, se formulan los objetivos y la justificación del estudio. En el Capítulo II, se expone los antecedentes y las bases teóricas que orientan el análisis e interpretación de los resultados; al igual que se presenta el esquema operacional de los objetivos. En el Capítulo III se explica la metodología de investigación utilizada a fin de cubrir los objetivos trazados. En el Capítulo IV, se presenta, analiza y discute los resultados obtenidos del arqueo sobre la propuesta socialista planteada por el actual gobierno y el sector privado, así como los resultados obtenidos a partir de las entrevistas realizadas a expertos en el tema de investigación. Finalmente, en el Capítulo V, previa aplicación de las técnicas de Planificación Estratégica Situacional y el Análisis de

Escenarios, se formulan estrategias para el desarrollo del sector privado en Venezuela, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno.

CAPÍTULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Planteamiento del Problema

Cuando se habla de las finanzas de un país, obligatoriamente se piensa en el concepto de Producto Interno Bruto (PIB), para cuya generación, evidentemente, se precisa la existencia de agentes económicos que se encarguen de ello. De acuerdo al concepto básico de la economía, existe un ciclo donde un sector, que posee los medios de producción, constituido en el capitalismo principalmente por los agentes económicos privados y en el socialismo por el propio Estado; retribuye una compensación monetaria u otro tipo de beneficios a otro sector, conformado por la fuerza que impulsa dichos medios, es decir, la fuerza laboral o la sociedad productiva en general; el ciclo se cierra cuando el dinero regresa a los poseedores de los medios de producción una vez que la sociedad consumidora adquiere los bienes y servicios.

El Estado, para cumplir su rol, requiere que haya un sector productivo robusto que genere bienes y servicios, del cual recibe erogaciones o impuestos. Dicho sector, por lo general, está en manos de los particulares, pero el Estado también puede formar parte del mismo para generar empleo a través de inversiones públicas. No obstante, lo relevante es que haya un equilibrio, donde tanto el Estado como el sector privado logren sus objetivos, siendo el de aquél la generación del bienestar de la ciudadanía, satisfaciendo necesidades colectivas como la salud, la educación y la seguridad, y el del último mencionado, la generación de riqueza. Cuando se rompe este equilibrio ocu-

rre el desplome de las economías, como la experiencia histórica a nivel mundial demuestra.

Después de la caída del muro de Berlín y la disolución de la Unión Soviética, el mundo dejó de ser bipolar. Por un lado, se encontraban los Estados Unidos de América como el máximo exponente de un modelo político y económico conocido como *capitalismo* y, por el otro lado, se encontraba la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), representante del modelo político y económico denominado *socialismo*. Con el derrumbe del sistema socialista de la URSS, se implantó en el mundo la tesis del capitalismo en su grado más avanzado, ceñida a los postulados del neoliberalismo, y denominada por sus detractores como "capitalismo salvaje", la cual se aplicó a escala planetaria, dando origen al proceso complejo de la globalización de los mercados. A lo largo de dicho proceso histórico, Estados Unidos se erigió como la superpotencia hegemónica a nivel mundial, dando muestras en reiteradas ocasiones de su firme intención de no poner en riesgo las fuentes de las cuales se suple de diversos recursos naturales estratégicos, principalmente los hidrocarburos, así como de sus mercados internacionales e intereses financieros igualmente estratégicos. Esto ha traído como consecuencia, en la opinión de diversos analistas, guerras y miseria para muchos de los países que han sido objeto de la política exterior norteamericana, sobre todo los pueblos en vías de desarrollo; pero también ha traído como consecuencia que haya resurgido, particularmente en América Latina, el deseo de los pueblos de combatir las políticas del capitalismo salvaje, incrementándose así el sentimiento antiimperialista.

El tema desarrollado en esta investigación está contextualmente ubicado dentro del segmento político económico de la Venezuela contemporánea; no obstante, tomando en consideración que el país vive en un mundo globalizado, se hizo necesario hacer una breve consideración de la posición en la

cual se encuentra dentro del contexto global.

En dicho contexto, hace aproximadamente diez años, Venezuela dio uno de los primeros pasos para concretar acciones en contra de las políticas del imperialismo norteamericano, cuando el Presidente Hugo Chávez asumió la Presidencia de la Republica y desde el primer momento se convirtió en uno de los más connotados oponentes al neoliberalismo, auspiciado por Estados Unidos, así como por los organismos financieros internacionales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Entre los logros más importantes de la política exterior del llamado "gobierno bolivariano", se encuentran la reactivación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) como un actor fundamental dentro de las relaciones internacionales, así como el haber servido de estímulo para la consolidación de movimientos progresistas en países suramericanos como Brasil, Argentina y Uruguay; así mismo, se considera a la Revolución Bolivariana como el soporte ideológico de los movimientos socialistas de Ecuador, Bolivia y Nicaragua, habiendo fomentado la creación de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), en contraposición al Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) promovido por Estados Unidos; la conformación de empresas petroleras estatales mixtas como Petrosur y Petrocaribe, la creación del Banco del Sur, y la eventual incorporación de Venezuela al MERCOSUR en el año 2005, la cual no se ha concretado debido a la reticencia del Congreso de Brasil de acordar su conformidad con la misma, pese a la disposición favorable que al respecto han manifestado formalmente el poder ejecutivo de Brasil, así como los estados de Argentina, Uruguay y Paraguay. Así mismo, cabe resaltar la celebración de numerosos acuerdos de cooperación y negocios internacionales entre Venezuela y múltiples países a nivel mundial, de carácter agropecuario, industrial, energé-

tico, financiero, tecnológico, científico, académico, cultural y social, orientados a elevar los niveles de inversión extranjera en el país, así como de transferencia tecnológica.

Por otro lado, a nivel interno, Venezuela es un país que está viviendo una etapa de transición, a través de la cual se están sentando las bases para reemplazar un modelo político, social, económico e ideológico sustentado en el capitalismo, por un nuevo modelo fundamentado en una concepción socialista, en proceso de construcción, denominado Socialismo del Siglo XXI. Estos cambios, naturalmente, han traído como consecuencia un clima de incertidumbre dentro del sector productivo privado del país Por una parte, está en proceso de conformación el marco legal que regirá, entre otros aspectos, la actividad económica del país, con el propósito consabido y expresado por el gobierno, de implementar un sistema económico que brinde equidad y justicia social a todos los sectores de la población. Por otro lado, el sector productivo privado ha objetado la implementación de este nuevo marco legal, político y económico, debido al temor de que este proyecto atente, entre otros aspectos, contra la libertad de la libre empresa y la propiedad privada.

Como consecuencia de estas posiciones encontradas, en los últimos diez años ha habido una postura de confrontación entre el sector productivo privado y el gobierno, a tal grado, que reconocidos exponentes de aquél se cuentan entre quienes propiciaron el fallido intento de derrocar por vías de hecho al gobierno legítimamente constituido del Presidente Hugo Chávez, en abril de 2002, y la posterior huelga patronal de finales de ese mismo año y principios de 2003. En ambos sucesos, que conmocionaron al país, ocasionando la pérdida de vidas humanas, un abrupto desplome del PIB de la Nación, aumento súbito de la tasa de desempleo, desabastecimiento, paralización económica en diferentes sectores de actividad productiva y repunte de la tasa de inflación, entre otras consecuencias muy negativas para el país, y

que el Tribunal Supremo de Justicia (TSJ), en una sentencia que ha sido severamente criticada por el Presidente Chávez y sus seguidores, así como también por diversos analistas nacionales y extranjeros, desestimó por completo al absolver a los cabecillas visibles de la conspiración político-económica que condujo a esos lamentables sucesos, declarándoles libres de toda responsabilidad por haber actuado "preñados de buenas intenciones" (cita textual de la Sentencia correspondiente). En la referida conspiración, reconocida como tal por la Organización de Estados Americanos (OEA), quien oficialmente la calificó como "golpe de estado militar" en contra del gobierno legítimo de la República Bolivariana de Venezuela, participaron de manera abierta y encubierta, según evidencias públicas, notorias y comunicacionales, los sectores empresarial, mediático, eclesiástico y político de oposición del país, con el apoyo comprobado –aun cuando por ellos negado- de gobiernos extranjeros como el de Estados Unidos y España.

Los conspiradores alegaron en aquel momento que el Presidente Chávez concentraba el poder político del Estado en sus propias manos, anulando con ello el radio de acción legítimo de los diferentes poderes públicos, y que además, violaba la libertad de expresión y ponía en serio riesgo a la propiedad privada, el derecho a la libre empresa y demás libertades económicas, así como a otras importantes garantías constitucionales y derechos humanos fundamentales. No obstante, y a pesar de reiteradas denuncias que en las instancias internacionales de protección de los derechos humanos y las libertades civiles, principalmente la libertad de expresión, han realizado desde entonces los detractores del gobierno venezolano actual, ninguna sanción internacional ha sido emitida por dichos organismos en contra del país, con excepción de la Sociedad Interamericana de Prensa (SIP), cuyos nexos con intereses económicos internacionales contrarios al gobierno del Presidente Chávez han sido públicamente denunciados, no sólo por Vene-

zuela, sino por otros gobiernos soberanos y legítimos de América Latina y El Caribe.

Pareciera entonces, a la luz de lo expuesto, que el problema con las políticas públicas del actual gobierno no es de índole económica de fondo, sino más bien de índole político-ideológica, razón por la cual, con el fin de dilucidar el verdadero alcance de la presunta amenaza que dichas políticas públicas representan para el desarrollo económico de la Nación, en este estudio se pretende determinar, con base en el Análisis Estratégico Situacional y el Análisis de Escenarios, si es posible la supervivencia y adaptabilidad del sector privado dentro de un modelo socialista como el que se está implantando en Venezuela, evaluándose ello de manera objetiva a través del aporte previsible del sector privado al Producto Interno Bruto del país, ante escenarios alternativos dentro de dicho modelo socialista.

El problema de investigación se formula así, de la siguiente manera: ¿En qué medida las condiciones propuestas por la transformación hacia un estado socialista, permitirán la subsistencia y desarrollo del sector privado en Venezuela, medido a través de su aporte al Producto Interno Bruto?

Esa interrogante general de la investigación se desglosa, a su vez, en las siguientes cuestiones específicas:

- ¿Cuál ha sido la contribución histórica relativa del sector público y privado al Producto Interno Bruto en Venezuela?

- ¿Qué opciones estratégicas, derivadas del análisis estratégico situacional del sector privado venezolano, cabe plantear según escenarios alternativos vinculados a la propuesta socialista planteada por el actual gobierno?

- ¿Cuál sería la contribución relativa del sector público y privado al Producto Interno Bruto en el corto, mediano y largo plazo, en función de escenarios alternativos vinculados a la propuesta socialista planteada por el actual gobierno?

- ¿Qué estrategias serían adecuadas para el desarrollo del sector privado en Venezuela, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno?

Objetivos

Objetivo General

Determinar la contribución del sector privado al Producto Interno Bruto en Venezuela, en función de escenarios alternativos vinculados a la propuesta socialista planteada por el actual gobierno.

Objetivos Específicos

1. Describir la contribución histórica relativa del sector público y privado al Producto Interno Bruto en Venezuela.

2. Realizar un análisis estratégico situacional del sector privado venezolano, estableciendo diferentes opciones estratégicas mediante análisis de escenarios alternativos vinculados a la propuesta socialista planteada por el actual gobierno.

3. Estimar la contribución relativa del sector público y privado al Producto Interno Bruto en el corto, mediano y largo plazo, en función de escenarios alternativos vinculados a la propuesta socialista planteada por el actual gobierno.

4. Formular estrategias para el desarrollo del sector privado en Venezuela, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno.

Justificación de la Investigación

Siendo que la Maestría en Gerencia de las Finanzas y los Negocios tiene sus fundamentos enmarcados en el modelo capitalista, se pretende de-

terminar de qué manera los conocimientos adquiridos en este curso podrían ser de utilidad práctica para buscar los puntos de consenso que pudieran existir entre el sector privado generador de bienes y servicios, basado en una concepción capitalista, y el Estado como regulador o generador de las actividades productivas del país, sustentado en un nuevo modelo cuya concepción es socialista.

El tema de estudio de este trabajo guarda relación con la línea de investigación denominada: "Diseño de un Modelo para la Gestión del Cambio de los Procesos Organizacionales en la Instituciones Venezolanas (Públicas o Privadas), en las Áreas Financiera, Productiva, Educativa y de Servicio, a partir del Tercer Milenio"; debido a que el sector privado debe ser consciente de que es necesario romper con el *status quo* que mantuvo durante el periodo en el cual los gobiernos venezolanos tenían una concepción capitalista, así como abrirse a los cambios del socialismo que se está gestando en el país. Esto debe hacerlo no por razones ideológicas, sino por una mera lógica natural de supervivencia y crecimiento, dado que oponerse a las tendencias históricas de la sociedad le puede hacer perder importantes oportunidades de negocio y desarrollo. Es por lo expuesto que la presente investigación cobra relevancia.

En relación con la justificación de la investigación, cabe señalar los siguientes argumentos:

- En lo teórico, el estudio se justifica por el aporte de elementos de sustentación a la postura que establece una relación fundamental entre el crecimiento del Producto Interno Bruto y el desarrollo del sector privado, relación que queda evidenciada en los resultados obtenidos. Adicionalmente, dicha relación no únicamente se entiende bajo la aproximación capitalista del sector privado, sino bajo una aproximación socialista del mismo.

- En lo metodológico, el estudio se justifica por el empleo simultáneo y

convergente de dos técnicas básicas de la planificación estratégica, como son la Planificación Estratégica Situacional y el Análisis de Escenarios, la primera para elaborar estrategias no sujetas a incertidumbre y la segunda para incluir la incertidumbre en su formulación.

- En términos de su utilidad práctica, el estudio se justifica por el aporte que las estrategias formuladas representa para los diferentes entes encargados del desarrollo del sector privado en Venezuela, los cuales cuentan así con una herramienta que les puede facilitar la labor de planificación y ejecución de las políticas públicas en esta materia.

- En lo social, el estudio se justifica por su potencial contribución al desarrollo del sector privado en Venezuela, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno y, por ende, abarcando no únicamente las formas capitalistas o mercantilistas que suele asumir dicho sector en la economía, sino todas aquellas formas de corte socialista, como cooperativas y empresas de producción social, entre otras.

- En lo institucional, el estudio se justifica por la pertinencia del mismo a la línea de investigación sobre gerencia de las finanzas y los negocios, contribuyendo sus resultados al avance del conocimiento en esta área, así como al estímulo de investigaciones ulteriores.

Limitaciones y Alcance

Limitaciones de la Investigación

La investigación pudo cumplir con el cronograma establecido para su realización, el cual fue principalmente necesario para realizar el arqueo de información, y así compilar la mayor cantidad de material de insumo. Por otra parte, si bien los trabajos formales o conclusivos para el tema planteado no resultaron de fácil obtención por su escasa divulgación, debido al factor ideológico que subjetiviza este tipo de análisis en Venezuela, fue posible obte-

ner la información necesaria para cubrir los objetivos de la investigación.

En tal sentido, aun cuando no fue fácil, puede decirse que este estudio no afrontó limitaciones de significación para su realización.

Alcance de los Resultados

El alcance de una investigación se refiere al grado en el cual sus resultados son generalizables a la población a partir de la cual se seleccionó la muestra de estudio (Hernández, Fernández y Baptista, 2001). En el presente trabajo, por su naturaleza descriptiva (evolución del PIB del sector privado), prospectiva (análisis de escenarios y proyección del PIB del sector privado) y formulativa (propuesta de estrategias para el desarrollo del sector privado), la población se entiende como el universo de agentes económicos que integran el sector privado y su contribución al Producto Interno Bruto del país.

Entendiendo entonces el alcance, a criterio del autor, como el ámbito de la realidad en el cual son válidos y pertinentes los resultados de la investigación, cabe señalar que dicho ámbito, a efectos del presente estudio, está conformado por la totalidad del sector privado del país.

Delimitación de la Investigación

El ámbito del problema de investigación se circunscribe a la totalidad del sector privado del país, clasificado según su contribución al Producto Interno Bruto en el sector primario, secundario y terciario de la economía.

En cuanto a las dimensiones del problema, el mismo abarca la gama amplia de aspectos relacionados con el desarrollo del sector privado en Venezuela y su contribución al Producto Interno Bruto del país; siendo al respecto relevante establecer los requerimientos mínimos, que dentro del marco legal, político y económico, el sector privado venezolano necesita para poder sobrevivir y adaptarse a las políticas diseñadas y por diseñar del Estado socialista venezolano, de forma tal, que este sector tenga la plena capacidad de

generar los bienes y servicios requeridos por la población venezolana, además de la generación del pleno empleo que es fundamental para impulsar el desarrollo nacional.

En términos temporales, se trabajó con la serie estadística del Producto Interno Bruto en Venezuela desde 1968 hasta 2008.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

Antecedentes de la Investigación

Con el objeto de ampliar la base de conocimiento de este trabajo, se buscó información en investigaciones anteriores, lo cual permitió obtener conclusiones valiosas, concretas y consistentes sobre el tema objeto de estudio, entre las cuales cabe destacar los trabajos de grado que a continuación se expone.

Enmarcado dentro del contexto de estudio de esta investigación, el trabajo de investigación de Pardo (s/f), denominado "Diseño de un Modelo para la Gestión del Cambio de los Procesos Organizacionales en la Instituciones Venezolanas (Públicas o Privadas), en las áreas Financiera, Productiva, Educativa y de Servicio, a partir del Tercer Milenio", guarda relación con el objeto de estudio de la presente investigación, ya que en la mencionada investigación se toca el tema de la gestión del cambio, tanto en el sector público como en el privado, y se hace mención al enfoque de las nuevas realidades empresariales, lo cual arrojó luces al enfoque de la presente investigación, ya que el tema que se trata en ésta tiene mucho que ver con las nuevas realidades empresariales del sector privado en Venezuela, originadas por los cambios políticos que afectan tanto al sector privado como al Estado.

De igual forma, el trabajo de investigación de Díaz y Corredor (s/f), denominado: "Evolución de la Economía Informal en Venezuela", destaca el hecho de que en los índices de ocupación formal en el país predomina el sector privado, circunstancia que incide directamente en la generación de

excedentes de mano de obra. En relación a la ocupación informal, es importante resaltar que la misma abarca aproximadamente 5,5 millones de personas. La información contenida en este trabajo de investigación, pone de manifiesto la importancia del sector privado como generador de empleo en Venezuela, pero también denota que se requiere de una mayor participación del Estado para solucionar el problema de la economía informal. En el marco de la presente investigación, se tiene por objetivo, entre otros, buscar un punto de equilibrio entre el sector privado y el Estado Venezolano, que permita mantener un sector económico robusto, que no sólo permita la generación de bienes y servicios, sino que incluya la generación de puestos de trabajo estables, por lo cual el antecedente en referencia constituye un aporte para la presente investigación.

Así mismo, es de destacar el valioso aporte que para esta investigación ha tenido la consulta del trabajo de investigación de Meza (2007): “Cambio Institucional en la República Popular de China. Su influencia en el Sector Industrial”, trabajo este donde se hace una magistral presentación de la evolución del sistema comunista en la República Popular de China y analiza el impacto de las transformaciones institucionales del Estado y del mercado en el sector industrial, desde el surgimiento de la República Popular de China hasta fines del siglo XX. El trabajo está dividido para su análisis en dos periodos: la Prerreforma y la Reforma. A la luz de la teoría institucional, se muestra cómo los arreglos institucionales han tenido una influencia determinante en el retroceso o avance en el sector industrial de China. Entre las principales conclusiones que se generan de este trabajo, se tienen las siguientes:

- Durante la Prerreforma, el Estado y sus instituciones jugaron un rol hegemónico; mientras tanto, las instituciones de mercado jugaron solo un rol

marginal. En razón de lo anterior, el avance en la industrialización fue limitado.

- Durante la Reforma, el Estado y el mercado jugaron un rol complementario. Debido a la participación de ambas instituciones, el avance industrial en China fue más consistente y exitoso.

El mayor aporte de este trabajo a la presente investigación, consiste en el hecho de que demuestra que hay precedentes históricos que permiten inferir que sí es factible pensar que el sector privado y el Estado socialista venezolano pueden tener puntos en común, que permitan la subsistencia de ambos dentro de un mismo contexto.

Bases Teóricas

Desarrollo

Existen al presente diversas teorías y corrientes del desarrollo. Para el presente estudio se toma en cuenta los conceptos más relevantes relacionados con el desarrollo integral y sustentable.

El Desarrollo es el estadio del sistema social donde todos sus miembros alcanzan niveles superiores de satisfacción respecto a algunos valores que se consideren indispensables para el ser humano, tales como; bienestar físico (salud y seguridad física, gratificación de las necesidades biológicas de alimentos, abrigo, sexo, descanso, en un medio ambiente apropiado); bienestar mental (percepción de la libertad, percepción de seguridad, percepción de pertenencia, afecto, oportunidad de autorealización, respeto a las creencias individuales y de grupo, posibilidad de variedad en las actividades); participación en las decisiones que afectan su vida y la de los demás grupos donde pertenece; conocimiento (información que permita apreciar la naturaleza de las cosas, entenderlas y adquirir la habilidad de aplicar ese conocimiento) y riqueza (posesión de bienes) (Caldera, 1984).

El desarrollo puede ser visto desde dos puntos de vista tal como lo es el económico y social; siendo esta característica del desarrollo en estos ámbitos en función de que los dos persiguen un fin pero bajo perspectivas diferentes generando acciones directas e indirectas en su elaboración.

El desarrollo desde el punto de vista económico, basa sus inicios desde las teorías clásicas de acumulación de capital, siendo preponderante las de Adam Smith y David Ricardo, así como otros neoclásicos que los sucedieron, tales como John Keynes y Joseph Schumpeter. Asimismo han existido teorías contrarias a la acumulación de capital privado, como el socialismo de Carl Marx. En fin de cuentas, todas ellas han sido pauta para iniciar a través de la historia procesos de cambios en pro del desarrollo por intermedio de un modelo estructurado (Castellano, 2008), bien sea mediante un modelo de economía liberal u otro de economía de planificación central.

Desde la acepción o vertiente social, adscrita al enfoque funcionalista, el desarrollo puede ser visto como un proceso más o menos amplio e intenso de cambio social. Desde este enfoque, toda sociedad desempeña dos tipos de funciones (Silva, 1964): primero, la producción de algo para los demás y, segundo, para poder cumplir lo primero, la fijación de objetivos, el reclutamiento de nuevos miembros, la seguridad, la asignación y jerarquización de roles, el establecimiento y transmisión de conocimientos, la integración mediante premios y castigos, y la evaluación. El desarrollo puede verse, como un cambio social continuo y significativo, más o menos dirigido, desde una sociedad tradicional a otra moderna. La tradicional se caracteriza por una escasa movilidad de la población, alta tasa de natalidad, en aldeas, escasa movilidad social y geográfica, predominio de la familia de las relaciones informales. En contraposición, la sociedad moderna sería todo lo contrario a la anterior ya que su predominio es grandes urbes urbana, baja natalidad, comunidades heterogéneas poco cohesionadas, relaciones formales el poder

no es sagrado, sino que se concensúa sus acciones (Castellano, 2008).

Se entiende como desarrollo, la condición de vida de una sociedad en la cual las necesidades auténticas de los grupos y/o individuos se satisfacen mediante la utilización racional, es decir sostenida, de los recursos y los sistemas naturales. Para ello se utilizarían tecnologías que no se encuentran en contradicción con los elementos culturales de los grupos involucrados. Este concepto integra elementos económicos, tecnológicos, de conservación y utilización ecológica, así como lo social y político. La esfera de poder, dentro del contexto social se hace necesaria como forma organizativa y de cohesión legítima, legal y funcional dentro de grupos sociales y como instancia de toma de decisiones entre individuos. Un sentido con mayor aplicabilidad y concreción en la definición de desarrollo establecería que el mismo está caracterizado por condiciones en las cuales los bienes y servicios se encuentran crecientemente al alcance de los grupos sociales que conforman la sociedad. Esta característica implicaría una mayor integración social y económica dentro de las sociedades, y por ello se disminuiría la existencia de grupos viviendo en condiciones de marginalidad.

Por otra parte, el desarrollo establecería una condición de acceso a los servicios sociales y a la participación social activa. En el primero de los casos se hace referencia a los sistemas de educación, y a la satisfacción de las necesidades de sobrevivencia en términos de alimento, vivienda, vestido, salud y seguridad. En el caso de la participación social activa se refiere a la capacidad del individuo y de las instituciones sociales a garantizar que las agrupaciones de poder sean instancias de intermediación entre los sujetos y actores en la toma de decisiones (Reyes, 2006).

De conformidad con los conceptos dados a conocer como fundacionales en términos del desarrollo por la Organización de Naciones Unidas (ONU), en su Informe Anual de Desarrollo Humano de 1990, el desarrollo en

general es básicamente un proceso de vida que permite contar con alternativas u opciones de selección para las personas. Las aspiraciones de las personas pueden ser muchas, pero fundamentalmente se refieren a tres: (a) la búsqueda de conocimientos; (b) la posibilidad de tener una vida prolongada y saludable; y (c) tener acceso a los recursos que permitan un aceptable nivel de vida.

Una de las principales características de los conceptos de la ONU es la reafirmación que las medidas macroeconómicas centradas en aspectos de producción y su relación con las poblaciones -caso de ingreso per capita-, tienen limitaciones. Entre estas limitantes se encuentra la evidencia de que el desarrollo, si bien es cierto implica la posesión económica hasta cierto nivel, no se reduce sólo al aspecto de riqueza. Se hace énfasis en que el desarrollo humano incluye dos facetas complementarias. Una de ellas es la formación de las capacidades humanas. La otra, que esas capacidades puedan ser ejercidas en las diferentes esferas de la vida: económica, social, cultural o política.

Un concepto más amplio en torno al significado sobre el Desarrollo ha sido considerado en el informe sobre Desarrollo Humano que publica anualmente el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). “El Desarrollo es un proceso que aumenta la libertad efectiva de quienes se benefician de él para llevar a cabo aquello que, por una razón u otra, tienen motivos para valorar. Desde esta perspectiva, la pobreza no sólo implica carecer de bienes y servicios esenciales, sino también de oportunidades para escoger una existencia más plena, más satisfactoria, más valiosa y más preciada” (PNUD, 1997).

En función de los objetivos del presente trabajo de investigación, resulta claro que los anteriores enfoques del Desarrollo Humano son plenamente

compatibles con la definición de Desarrollo Integral plasmada en el artículo 4 de la Ley Orgánica de Seguridad de la Nación (2002), la cual fue transcrita textualmente en el Capítulo I y, por razones de pertinencia, se repite aquí seguidamente:

> …la ejecución de planes, programas, proyectos y procesos continuos de actividades y labores que, acordes con la política general del Estado y en concordancia con el ordenamiento jurídico vigente, se realicen con la finalidad de satisfacer las necesidades individuales y colectivas de la población, en los ámbitos económico, social, político, cultural, geográfico, ambiental y militar.

No obstante, el concepto de desarrollo humano alude más a lo que el desarrollo es en sí mismo, desde la perspectiva del sujeto; mientras que el desarrollo integral se refiere más a los factores que, conjugados, conducen al logro del desarrollo humano, factores que se ubican en los ámbitos económico, social, político, cultural, geográfico, ambiental y militar. En tal sentido, el Desarrollo Integral es un concepto eminentemente ejecutivo, pues está indisolublemente asociado a los cursos de acción que posibilitan el Desarrollo Humano como estado ideal del hombre, como valor o principio. Es por tal naturaleza ejecutiva que la formulación de estrategias es especialmente pertinente al Desarrollo Integral, como concepto, más que al Desarrollo Humano.

Desarrollo Endógeno

Desarrollo endógeno es un modelo de desarrollo que busca potenciar las capacidades internas de una nación, región o comunidad local; de modo que puedan ser utilizadas para fortalecer la sociedad y su economía de adentro hacia afuera. De esta forma, este modelo procura confluir todas las capacidades, usos y costumbre de un grupo humano y ponerlos al servicio de la instalación de una sociedad nacional o comunitaria que sea sustentable y

sostenible en el tiempo. Caracterizando el desarrollo endógeno como un acción que involucra a toda una sociedad, y a todos sus actores, la educación ha de surgir y afianzarse como un sistema global, con protagonistas múltiples y que dé cuenta de la diversidad y la multiculturalidad (Mas, 2007).

El desarrollo endógeno se refiere al desarrollo, aunque no exclusivamente, de los recursos localmente disponibles, tales como tierra, agua, vegetación, animales, conocimiento y cultura local, y la forma en que los pueblos se han organizado. El desarrollo endógeno trata de optimizar la dinámica de estos recursos locales, mejorando, así la diversidad cultural, el bienestar humano y la estabilidad ecológica. El proceso de desarrollo endógeno está abierto a la experimentación tanto con conocimientos y prácticas tradicionales y externas, y busca formas de resistir tanto las tendencias de idealizar a las culturas tradicionales, así como de rechazarlas como inferiores. Es una respuesta al proceso actual de modernización global, que, en muchos respectos, está teniendo el efecto opuesto (Armada, 2008).

El desarrollo local debe tener en cuenta las realidades características del entorno, y ello es para establecer un estrategia de actuación que defina el modelo económico, social y territorial que permita crear las condiciones para el incremento de calidad de vida y la mejora del bienestar de la población y a su vez la creación de capacidades productivas para la ciudad, a partir de una adecuada gestión de sus activos y recursos. Las ciudades tienen más éxito en sus procesos de crecimiento y cambio estructurado, cuando todos los factores endógenos (económicos, sociales y territoriales) actúan conjuntamente, creando sinergias entre ellos y reforzando sus efectos sobre el conjunto del territorio (Martínez, 2003).

El Sector Público y su Rol Tradicional en la Economía Venezolana

En Venezuela, la intervención del Estado es de vieja data, pero se co-

menzó a incrementar desde las primeras décadas del siglo XX con la explotación comercial del petróleo, la derrota definitiva del caudillismo, la centralización del ejército y la administración pública, y el pago de la deuda externa. En ese proceso, se destacó la reforma de la Hacienda Pública llevada a cabo por el Ministro Román Cárdenas, lo cual contribuyó a la revitalización de la renta interna y a duplicar los ingresos fiscales en sólo diez años (1909-1919). En ese mismo lapso, se dan otros logros: unidad del tesoro público y del presupuesto y la organización inspectora de Hacienda como instancia independiente. Los hechos enumerados fueron determinantes en la consolidación del Estado Nacional y sentaron las bases del futuro Estado interventor. También quedó en 1936, al final de la Dictadura de Juan Vicente Gómez, un índice de analfabetismo del 85% y altos índices de mortalidad, desnutrición y retraso cultural. Además, con excepción del enclave industrial petrolero, la economía se caracterizaba por actividades artesanales incipientes y escaso desarrollo agrícola e industrial.

A partir de 1936, al lado de las exigencias de un régimen de libertades, hay una presión social considerable para lograr la satisfacción de necesidades elementales de la población y para el desarrollo de una infraestructura económica básica que permitiera el crecimiento económico del país. El único agente económico en condiciones de satisfacer esas exigencias era el Estado. El Estado venezolano, básicamente a partir de los años 20, había logrado acumular excedentes suficientes como para iniciar procesos de transformación, frente a un sector privado muy débil y un sector laboral pequeño y desorganizado. Así, se ve que en un lapso de nueve años (1936-1945) se toman medidas tendentes a modernizar la administración pública y a crear una infraestructura básica para el crecimiento económico del país. Puede anotarse por vía de ejemplo, la creación de: Ministerios de Trabajo y Comunicaciones, de Agricultura y Cría, Banco Industrial de Venezuela, Banco Central, Línea

Aeropostal Venezolana, Seguro Social Obligatorio, Instituto Nacional de Higiene, Instituto Nacional de Obras Sanitarias, y el inicio de un Plan Trienal del Gobierno Nacional (1937) que se proponía la construcción de carreteras, el logro de medios de transporte más económicos, la protección y el financiamiento de las industrias nacionales, estímulo a las empresas mineras nacionales, fomento de la producción agrícola y ganadera, medidas para lograr condiciones de vida más higiénicas y satisfactorias, el suministro de agua y sistemas de aguas negras, la adquisición, estímulo y creación de nuevas industrias, hoteles e instalaciones turísticas, la construcción de hospitales y centros de asistencia social, la creación de instituciones para proteger a la madre y el niño, la capacitación tecnológica de la población, la construcción de viviendas para los obreros y la clase media, mayores oportunidades educativas, especialmente a nivel superior, la ampliación de las comunicaciones postales, telegráficas y telefónicas, la explotación del potencial de la región de Guayana, así como el mejoramiento de las medidas de seguridad personal y de defensa nacional.

El proceso iniciado en 1936, con una intervención del Estado más sistemática y orientadora y más cercana al proceso planificador que al simple intervencionismo, se mantiene hasta finales de la década de los cincuenta, donde el Estado empezó a jugar un papel más planificador y empresarial. Sin embargo, en el período 1945-1958 es importante destacar otras medidas que profundizan la intervención del Estado y lo comienzan a preparar para el rol que cumplirá como planificador y empresario. Así, entre 1946 y 1948, se crean entre otros entes descentralizados: el Consejo Nacional de Economía, el Instituto Autónomo de Ferrocarriles del Estado, el Consejo de Bienestar Rural y la Corporación Venezolana de Fomento. Además, en el gobierno dictatorial de Marcos Pérez Jiménez (1948-1958) se crean 17 organismos descentralizados dedicados a satisfacer necesidades en las áreas de turismo, petro-

química, electricidad, deportes, etc. En la década perezjimenista se instalan algunos organismos y programas importantes para el crecimiento del sector público y que acentúan el papel del Estado como planificador y empresario: el Instituto Venezolano de Petroquímica, el Instituto Venezolano de Hierro y Acero y el Programa para la Electrificación del Caroní, y se aumenta el número de entes financieros en poder del Estado.

Con el advenimiento de la democracia (1958) y a través del Pacto de Punto Fijo (1958), Plan Político de Defensa de la Democracia que consagra al Estado como promotor del desarrollo, el papel de éste se incrementa y se perfila más claro su rol de planificador y empresario. Se crea la Oficina Central de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN) en 1958 y se comienza el proceso de formulación y ejecución de los Planes de Desarrollo Económico y Social de la Nación; además, la Constitución Nacional de 1961 le dio fundamento legal de máximo rango al Estado como promotor del desarrollo y planificador del mismo, naturalmente, dentro del marco de una economía de mercado (pero siempre con las garantías económicas suspendidas desde el momento mismo de su promulgación, las cuales solamente fueron plenamente restituidas a su libre ejercicio tras la promulgación de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela de 1999). Así mismo, se fortaleció el proceso de investigación y formación de recursos humanos con la creación del Centro de Estudios del Desarrollo (CENDES, Universidad Central de Venezuela) y la Fundación Instituto Venezolano de Planificación (IVEPLAN), esta última adscrita al Ministerio de la Secretaría de la Presidencia de la República y a CORDIPLAN.

En este sentido, sistematizando las referencias histórico-económicas antes señaladas, el Estado venezolano ha tradicionalmente actuado básicamente en los siguientes planos:

A.- Lapso 1936-1958: independientemente de la forma de gobierno (dic-

tatorial o democrática):

- Crea o mejora la infraestructura básica necesaria para el proceso de industrialización. Ejecuta obras o manifiesta sus intenciones a través de planes o instituciones. Ejemplos: Plan de Vialidad (1947), Plan Nacional de Electrificación (1947), Instituto Autónomo de Ferrocarriles del Estado (1946), Instituto Nacional de Obras Sanitarias (1943), entre otros.

- Estimula las inversiones o las realiza directamente. Ejemplos: Corporación Venezolana de Fomento (1946), institución dedicada a fomentar y financiar el incipiente proceso industrial del país; Banco Industrial de Venezuela (1937), y las creaciones de Bancos de Fomento Regional durante los años 50.

- Trata de mejorar las condiciones del campo como soporte al proceso de industrialización. Consejo de Bienestar Rural (1946), Banco Agrícola y Pecuario, Plan Nacional de Irrigación (1949), entre otras iniciativas.

- Interviene en la economía creando mecanismos para combatir la especulación y controlar los precios. Ejemplo: en Venezuela, la Segunda Guerra Mundial fue causante en la limitación de divisas y en la estrechez presupuestaria, con las consecuencias de escasez de artículos importados y problemas de transporte. El gobierno responde con mecanismos de regulación.

- Inicia incipientemente su rol de Estado empresario y planificador. Ejemplo: proyectos de Guayana.

B.- Después de 1958:

- Continúa las mismas funciones antes anotadas, agregándole mayor preocupación en el mejoramiento de la calidad de vida del venezolano: salud y educación.

- Reafirma y consolida su vocación de Estado planificador y empresario, así lo demuestra la nacionalización del petróleo y del hierro, y el desarrollo empresarial público en Guayana.

El Sector Privado y su Rol en la Economía

Venezuela acentúa en forma acelerada y sostenida su proceso de industrialización en la década de los sesenta del siglo XX, conjuntamente con la consolidación del régimen democrático. El Estado venezolano continuó el proceso de industrialización en esa época, bajo dos estrategias centrales de sustitución de importaciones: la primera, se caracterizó por la creación de grandes industrias básicas de propiedad estatal, localizadas en ciertas zonas del país de acuerdo al modelo de los polos de desarrollo, y la segunda, consistió en el financiamiento de industrias de propiedad privada, orientadas bajo el concepto de economías de escala, protegidas por medidas de tipo fiscal y arancelarias, con el fin de hacerlas competitivas en el mercado nacional.

El desarrollo de estas industrias, se relacionó con la abundancia del recurso capital, generado por la renta petrolera, que permitió una disponibilidad considerable de divisas, y con la sobrevaloración del bolívar, como una de las respuestas a la necesidad de abaratar los costos de importación de maquinarias y equipos para la producción de bienes de consumo, así como también para la prestación de servicios tanto en el sector público como en el privado y para el funcionamiento de las industrias básicas del país. Estas condiciones hicieron posible obtener el recurso capital a un costo más bajo que el recurso trabajo.

La Pequeña y Mediana Industria fue un sector determinante en el proceso de industrialización tradicional en Venezuela, hasta que advino el modelo de sustitución de importaciones. Su importancia relativa en el proceso industrializador fue mayor mientras el Estado no asumió las políticas de protección e incentivos a la industria en general. Este conjunto de políticas tuvo un impacto negativo sobre la artesanía y las industrias tradicionales, disminuyendo su competitividad frente a las importaciones baratas, que colocó en situación de desventaja a los pequeños y medianos empresarios. Pero, pos-

teriormente, la artesanía, la Pequeña y Mediana Industria pasaron a ocupar, en el proceso de industrialización, los espacios vacíos dejados por la actividad importadora.

La política de industrialización, si bien logró en buena parte el objetivo de dinamizar a la economía, favoreció una alta concentración de capital a un alto costo social. El ritmo de producción nunca ha logrado acompañar el crecimiento de la demanda interna de manufacturas, la cual crece consistentemente a un ritmo mayor que el ritmo de la producción interna del país.

La diferencia entre los ritmos expansivos de la demanda interna y de la producción manufacturera tuvo que saldarse con crecientes volúmenes de importaciones. Por otra parte, tradicionalmente en Venezuela para la adquisición de los bienes de capital se ha utilizado la modalidad del paquete tecnológico completo, o sea, que el diseño, la ingeniería y fabricación de los equipos y componentes han sido contratados en su mayoría en el exterior.

Las políticas públicas adoptadas por el actual gobierno en Venezuela intentan revertir esas características históricas estructurales del sector privado en Venezuela, al buscar el crecimiento del aparato productivo nacional a un ritmo que permita equipararlo al crecimiento de la demanda interna, principalmente a través de una agresiva política de financiamiento, así como de estímulo al sector privado a través de las compras del sector público (ruedas de negocios) y la atracción de inversión extranjera con acuerdos de transferencia tecnológica plena. No obstante, los mayores incentivos en este sentido han beneficiado a las formas empresariales cooperativistas y, más recientemente, comunitarias, más que a las empresas mercantiles tradicionales, aun cuando estas últimas también tienen acceso a esas políticas públicas (pero en condiciones menos favorables o ventajosas). Esto último se debe al hecho de que el gobierno actual desea favorecer un esquema de propiedad de los medios de producción que sea comunitario y socialista.

La estructura económica venezolana presenta un elevado grado de

concentración. El sector privado nacional y las compañías transnacionales que operan en el país han afirmado posiciones de carácter mono u oligopólico en numerosas actividades. Ello se debe, en algunos casos a la limitación del tamaño del mercado y a las elevadas escalas económicas de producción, y a las políticas empresariales de control del mercado.

Una política de sobreprotección y la insuficiente competencia en el mercado, desestimuló históricamente al empresario venezolano para dar eficiencia y calidad a su producción. A esto se agrega que la dependencia tecnológica legó al país un plantel industrial basado en bienes de capital no siempre adaptados a sus condiciones específicas, dando lugar a insuficiencia y altos niveles de capacidad ociosa.

El desarrollo industrial se fue orientando, cada vez en mayor medida hacia la producción de bienes de consumo destinados a los sectores sociales de ingreso relativamente altos, con insuficiente desarrollo de la manufactura de bienes intermedios y de capital. Esto conllevó requerimientos de importación, que fueron posible abastecer por la capacidad creciente de importación del país, sustentada exclusivamente por la exportación del petróleo y estimulada por una política arancelaria no selectiva.

En lo que respecta a la Pequeña Industria, ésta se encuentra tipificada por las actividades textiles, calzado, productos de papel y productos plásticos, la Mediana Industria está tipificada por las actividades de productos plásticos, material de transporte, productos químicos, textil y bebidas.

Aproximadamente la mitad de la producción se realiza en las industrias tradicionales, por lo general pequeñas empresas, especialmente en las actividades de alimentos, vestuario, muebles y accesorios; una cuarta parte, en las industrias medianas, con preponderancia en las actividades de productos plásticos y minerales no metálicos; y el resto en las industrias mecánicas, básicamente pequeñas y medianas empresas, donde son representativas las actividades de productos metálicos y maquinarias eléctricas y no eléctricas, así como otros sectores residuales como el de pequeños talleres, especialmente en las actividades de artes plásticas.

Como se observa, la pequeña y mediana industria se orienta preferentemente, a la fabricación de productos de abastecimiento regular de la población.

En lo que respecta a la mayoría de las empresas privadas venezolanas es de resaltar que son jóvenes, siendo excepcionales las firmas con más de 40 años de edad. En la evolución económica venezolana es necesario anotar que el peso básico de las empresas privadas en la economía era hasta mediados de la década de los 60, el de la pequeña y mediana empresa en casi su totalidad, donde la pequeña tenía la participación mayor en capital fijo, producción y empleo, naturalmente, excluyendo las transnacionales del petróleo y del hierro, y las industrias transnacionales de ensamblaje. Esta tendencia comenzó a invertirse a partir de los años 60, favoreciendo el proceso concentrador en la gran empresa.

Factores para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela

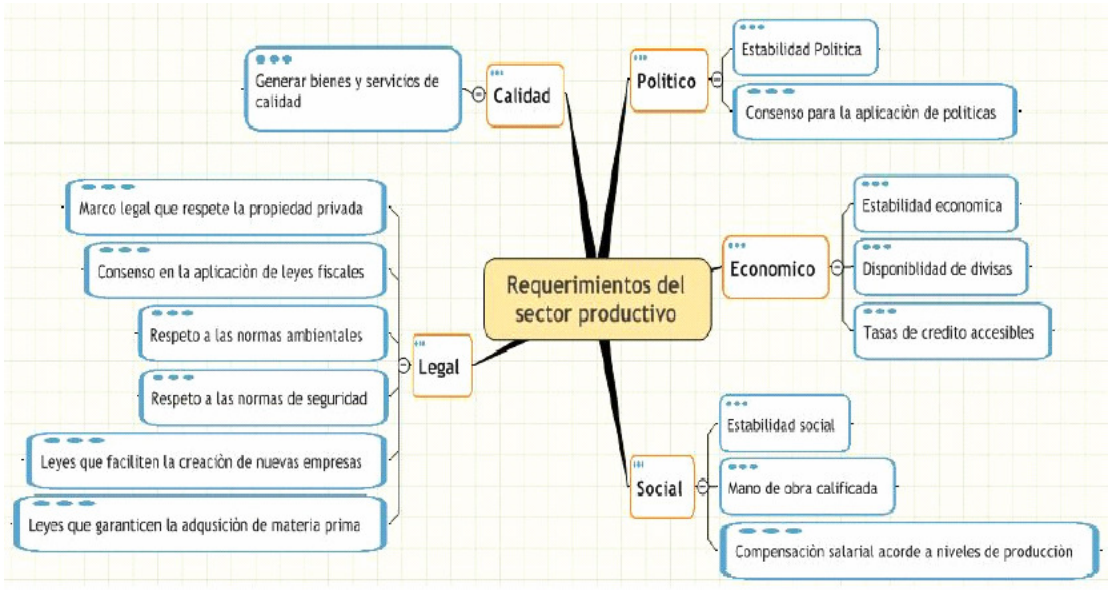


Figura 1. Requisitos para mantener un Sector Privado Robusto que genere Bienes y Servicios, Empleo y Aportes Fiscales al Estado

Modelo Productivo Socialista en Venezuela

Desde que el Presidente Hugo Chávez Frías propusiera a la opinión pública la creación de Empresas de Producción Social (EPS)[1] como un mecanismo para poner en marcha el nuevo modelo productivo de cara al Socialismo del Siglo XXI, este tema ha generado más preguntas que respuestas. ¿Qué es una EPS? ¿EPS es cooperativa, cogestión, autogestión? ¿Puede una empresa capitalista ser una EPS? ¿Cómo resuelven las EPS la contradicción entre la economía de mercado y la solidaridad socialista?

En la definición enunciada por el propio Presidente de la República, al decir de El Troudi y Monedero (2006), "…están recogidos aspectos que pertenecen a la tradición socialista: la igualdad, la superación de la alienación que produce el trabajo asalariado, el final de la separación entre trabajo manual y trabajo intelectual y la participación de los trabajadores en la gestión, la propiedad y el reparto del excedente de la empresa" (pp. 91-92). Esto denota que un elemento crucial de las EPS sería la ruptura con las relaciones de producción capitalistas, muy al estilo de como se hizo durante el auge de la autogestión yugoslava de mediados del siglo XX, en la que existían mecanismos poderosos de democracia directa al interior de las fábricas y coexistían modalidades de propiedad privada -individual y colectiva- con propiedad estatal (Ressler, 2003; Lebowitz, 2006).

No obstante, las EPS en la Venezuela de principios del siglo XXI, basadas en las ideas de István Mészáros en "Más allá del Capital", pretenden superar el fallido modelo yugoslavo al introducir, por una parte, el elemento de

---

[1] *Empresas de Producción Social*: son aquellas entidades económicas dedicadas a la producción de bienes o servicios, en las cuales el trabajo tiene significado propio, no alienado, auténtico; en las cuales no existe discriminación social en el trabajo y de ningún tipo de trabajo, no existen privilegios en el trabajo asociados a la posición jerárquica. Aquellas entidades económicas con igualdad sustantiva entre sus integrantes, basada en una planificación participativa y protagónica, y bajo régimen de propiedad estatal, propiedad colectiva o la combinación de ambas (Hugo Chávez Frías, Aló Presidente No. 241, 27/11/2005).

la propiedad social-comunitaria, y por otra parte, promover el compromiso de estas empresas con la sociedad en su conjunto, lo que Lebowitz (2006) denomina "solidaridad con la sociedad" y que las incipientes iniciativas de EPS promovidas por PDVSA, MINEP, MILCO y MIBAN vienen manejando como "acuerdos de corresponsabilidad social", un concepto que no se aleja mucho del ya añejo esquema capitalista de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE)[2], liderado en Venezuela por algunas corporaciones emblemáticas -públicas y privadas- como PDVSA, Empresas Polar, CANTV, CVG Electrificación del Caroní, Banco de Venezuela Grupo Santander, Banesco Banco Universal, Banco Mercantil, Banco Provincial, SIDOR, Cigarrera Bigott Sucs. y Coca Cola Femsa de Venezuela (Dinero, 2005).

En relación con la propiedad social-comunitaria, una vez más el Presidente Chávez se puso a la cabeza de este tema cuando en la rueda de prensa celebrada el 24 de febrero de 2007, explicara a Venezuela y el mundo su concepción de "propiedad social", poniendo como ejemplo el caso de "…un matadero que el Estado expropia y se lo da en propiedad a la comunidad", así como aquella propiedad que "es de todos", como los hidrocarburos y los recursos naturales que compartimos.

En tal sentido, a diferencia de como ocurrió en Yugoslavia, se busca

---

2 En términos de RSE, podría decirse que una EPS equivale a una empresa mercantil que, una vez descontados los costos y gastos totales de operación, destinase el 100% de sus utilidades netas a ayudas sociales. En la escala de RSE que va desde 0% en gasto social hasta el 100%, las asociaciones cooperativas y las empresas mercantiles se ubican en algún punto intermedio de la escala; pero las asociaciones cooperativas, de conformidad con la Ley Especial de Asociaciones Cooperativas, deben destinar parte de sus excedentes para promover el cooperativismo en la sociedad, lo cual les obliga a un nivel de RSE distinto de 0%, mientras que las empresas mercantiles sí pueden negarse completamente a realizar gasto social alguno. Algunas empresas mercantiles que han atravesado por dificultades operacionales, financieras y fiscales, se han acogido al esquema de la *cogestión*, que es un acuerdo celebrado con el Estado donde, a cambio de la necesaria ayuda financiera y de otra índole, la empresa se compromete a ceder parte de su capital accionario a los trabajadores, así como también parte de la toma de decisiones; pero también ha habido acuerdos de este tipo en los que algunas empresas se han comprometido a aportar un porcentaje de su utilidad neta anual para gasto social comunitario.

que el modelo productivo socialista venezolano no se limite a la propiedad pública (estatal) y colectiva (privada grupal, como en las cooperativas), sino que incluya la propiedad social (comunitaria o comunal). Este elemento, sin embargo, no ha sido muy tomado en cuenta por las iniciativas que desde diferentes entes gubernamentales se vienen adelantando en relación con las EPS, llegándose al extremo, como en el caso de PDVSA, de no distinguir una cooperativa de una EPS: "La cooperativa es una EPS por naturaleza, por excelencia (…) porque además de obras, bienes y servicios, impacta en el entorno comunitario, en mejores condiciones y calidad de vida de todo un colectivo, tanto los trabajadores y el colectivo entorno de la EPS" (Rada, 2007, s/p). Aparte del beneficio hacia el entorno (corresponsabilidad social), se considera bajo este enfoque que la "EPS pura" es una cooperativa debido a que en esta última se produce también un reparto equitativo de las ganancias. Esta concepción, por lo tanto, omite el ingrediente de la "propiedad social" y lo sustituye por el de "reparto equitativo de las ganancias". Por otro lado, la cooperativa es una forma de organización productiva que no está obligada a mantener esquemas de corresponsabilidad social comunitaria más allá de los que les impone la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela a todas las formas de organización productiva, incluyendo las mercantiles. En otras palabras, no existe ninguna norma jurídica que obligue a una cooperativa a favorecer a su entorno comunitario, más allá del beneficio que como colectivo social reciben sus asociados. La cooperativa[3] está instituida para beneficiar a los cooperativistas, no a la sociedad en su conjunto. En cambio, como ya se dijo, una EPS tiene como objetivo fundamental

[3] *Definición de Cooperativas*: "Las cooperativas son asociaciones abiertas y flexibles, de hecho y derecho cooperativo, de la Economía Social y Participativa, autónomas, de personas que se unen mediante un proceso y acuerdo voluntario, para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, para generar bienestar integral, colectivo y personal, por medio de procesos y empresas de propiedad colectiva, gestionadas y controladas democráticamente" (Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas, agosto 2001, Artículo 2).

beneficiar a la sociedad en su conjunto ("solidaridad con la sociedad"). En tal sentido, una EPS se aproximaría más a una ONG sin fines de lucro que a una empresa mercantil o cooperativa, las cuales tienen un inequívoco fin de lucro. Debe llamarse la atención sobre el hecho de que un concepto como el de "producción sin fines de lucro" es algo que no estuvo presente en la autogestión yugoslava y que, hasta donde alcanza el conocimiento del autor, no ha sido planteado jamás en sistema económico-social alguno.

Rada (2007) aclara que lo que hace a una cooperativa una EPS por excelencia, es el humanismo implícito en los valores cooperativistas, a saber: "…ayuda mutua, esfuerzo propio, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad (…) honestidad, transparencia, responsabilidad social y compromiso por los demás" (Ley Especial de Asociaciones Cooperativas, artículo 3). Sin embargo, en el caso de una cooperativa esos valores se restringen al ámbito de los asociados, es decir, al interior de la organización productiva, no de cara a su entorno, con el cual es compelida a mantener relaciones de mercado y, por tanto, competitivas, no cooperativas. Concebir a la cooperativa como EPS fue el error en que justamente incurrió el modelo yugoslavo, mediante el cual se logró elevados niveles de solidaridad socialista al interior de las empresas, pero muy poco entre las empresas y su entorno. Por otro lado, exigir a una cooperativa que se comporte como una EPS es hasta cierto punto injusto, tomando en cuenta el hecho de que están obligadas a competir en un libre mercado donde reinan las empresas capitalistas.

La concepción "cooperativista" de las EPS trae también como consecuencia la idea de que se trata de empresas más bien pequeñas, con limitadas posibilidades de crecimiento, escaso nivel tecnológico y todavía menores capacidades técnicas y gerenciales. Así han venido de hecho siendo manejadas por PDVSA y CVG. Y aun cuando PDVSA diferencia entre una EPS y

una Unidad de Producción Comunitaria (UPC) -que son microunidades productivas de corte informal- la tendencia a "minimizar" el alcance de una EPS queda claramente establecida en la definición difundida por MINCI (2006), según la cual las EPS son "…unidades productivas comunitarias que tienen como objetivo esencial la generación de bienes y servicios que satisfagan las necesidades básicas de las comunidades, es decir: alimentación, vivienda, educación, salud y vestimenta" (p. 8). Concebir a las EPS como empresas comunitarias está contemplado en el artículo 70 de la Constitución de la República, que instituye la figura de las "empresas comunitarias", las cuales deberán guiarse por los valores de la mutua cooperación y la solidaridad.

De acuerdo con El Troudi (2007), las EPS son un nuevo modelo de producción, un nuevo formato empresarial para el socialismo del siglo XXI, que no es ni capitalista, ni estatista (capitalista de Estado), sino social-comunitario. Su alcance puede no obstante llegar a ser muy amplio, ya que es posible concebir a la EPS como un "ramillete de cooperativas", encadenadas aguas abajo en redes no sólo de producción, sino también de distribución y comercialización. Por lo tanto, el tamaño o alcance como unidad productiva no sería un rasgo distintivo de las EPS; pero sí que lo sería su orientación eminentemente social-comunitaria, no sólo en términos del propósito o destino de la producción, sino también en términos de las relaciones de propiedad de sus activos empresariales. Quizás por lo anterior y por un conjunto de razones profusamente explicadas en El Troudi y Monedero (2006), El Troudi (2007) afirma rotundamente que las cooperativas no son EPS. Al respecto, enfatiza que una EPS debe ser rentable en términos de satisfacción de necesidades sociales, mas no en términos de competitividad empresarial de mercado, como es en cambio el caso de las cooperativas. Sin embargo, la idea de "propiedad social-comunitaria" no es contemplada por El Troudi

(2007), ni tampoco por El Troudi y Monedero (2006)[4], como un rasgo distintivo de las EPS, llegando incluso a postular contradictoriamente que "una empresa capitalista puede ser una EPS" y que "una EPS puede tener patrón" (es decir, relaciones patronales de producción). Tampoco se plantean esos autores que una EPS pueda funcionar sin fines de lucro, asegurando que deben generar un margen de ganancia, el cual tiene que distribuirse "…entre los dueños, los trabajadores y la sociedad-comunidad". La distribución de los beneficios entre los trabajadores de manera equitativa es un elemento cooperativista, y su reparto hacia la sociedad-comunidad es un elemento de solidaridad socialista que, como ya se dijo, no es privativo de las EPS, sino que también es exhibido por las empresas capitalistas. Por otro lado, la distribución de los beneficios a los "dueños" es un ingrediente profundamente reaccionario, intrínseco a la lógica acumulativa del capital, por lo que difícilmente pueda ser argüido como elemento distintivo de una EPS.

Al principio de este aparte se presentó como ingrediente esencial de una EPS la ruptura con las relaciones de producción capitalistas. De acuerdo con Lanz (2007), se precisa

> …la superación del trabajo alienado, que surge en el régimen de producción capitalista, donde el trabajador está separado y enfrentado con los medios de producción, pero también con sus productos convertidos en mercancías. Estos retos nos plantean la aboli-

---

4 *Veinte rasgos distintivos de las EPS*: "1. Caminan rumbo al socialismo del siglo XXI, aunque no todas serán desde un primer momento socialistas. 2. No son empresas capitalistas de Estado. 3. Uso de los excedentes entre sus miembros y para la sociedad. 4. Menor beneficio particular, mayor ganancia social. 5. Tejedoras de comercio justo. 6. Producir para satisfacer necesidades sociales, no para vender y acumular capital. 7. Relación con el entorno. Compromiso social participante. 8. Trabajo no alienado. 9. Remuneración digna y regular. 10. Máxima conciencia y compromiso social de sus miembros. 11. Uso del tiempo libre y la recreación desde una perspectiva emancipatoria. 12. Democracia directa en la organización interna del trabajo. 13. Criterios de rentabilidad y de eficiencia armonizados con el retorno social (valores de uso en vez de valores de cambio). 14. Promotoras de Núcleos de Desarrollo Endógeno. 15. Fomento, tutela y articulación con otras EPS. 16. Destino de la producción a quienes más lo necesitan. 17. Etica revolucionaria. 18. Compromiso ecológico. 19. Vinculación con los Consejos Comunales. 20. Fomento del desarrollo humano integral y sustentable" (El Troudi y Monedero, 2006, pp. 94-128).

> ción de la jerarquía y el despotismo de fábrica, colocando en cuestión a la división social del trabajo, es decir, la separación entre el trabajo manual e intelectual, la cual es una de las principales relaciones de dominación que se coloca en entredicho a través del ejercicio de la democracia de los trabajadores (s/p).

En CVG Alcasa, empresa bajo modalidad de cogestión colectivo-estatal, el Dr. Carlos Lanz condujo un proceso de transformación profunda de las relaciones de producción caracterizado por la democracia laboral, la delegación y descentralización de la capacidad de decisión y de las funciones, y el presupuesto participativo (Lanz, 2007). Todas esas características bien podrían incluirse como parte de la definición de una EPS[5]; sin embargo, debe señalarse que desde hace varias décadas el mundo empresarial capitalista viene dando un vuelco a sus relaciones laborales, el cual comenzó con la llamada Calidad Total o Mejoramiento Continuo de Procesos y que hoy en día incorpora múltiples innovaciones gerenciales, como el *empowerment* y los equipos autodirigidos, donde la rigidez jerárquica y la verticalidad en la toma de decisiones se ha visto cada vez más desplazada por las estructuras planas y la participación protagónica de los trabajadores en todos los procesos organizacionales. Incluso la hiperespecialización ha sido reemplazada en modelos productivos como el japonés por unos pocos cargos rotativos (todo trabajador pasa por todos los cargos). Esto ha significado un *boom* en la productividad laboral de las economías capitalistas, en las cuales ahora se habla de "capital humano" y "el ser humano como el activo más valioso". La disci-

---

5 *La Democracia de los Trabajadores*: "- Crítica al monopolio y la jerarquía del saber, que se materializa en la ´expertocracia´ o en las modalidades tecnocráticas. - Cuestionamiento a la fragmentación del saber que surge de la especialización. - Darle dignidad teórica al trabajo manual, reivindicando el saber popular y propugnando el diálogo de saberes. - Asumir la democratización del saber y el pensar con cabeza propia, como requisitos básicos de la democracia en la fábrica. - Abolición de los secretos tecnológicos, apertura de los libros de contabilidad, humanización de las jornadas y puestos de trabajo. - Conocimiento de la relación salarial, la seguridad y la salud ocupacional. *El Nuevo Modelo de Gestión*: - La democratización del saber y el diálogo permanente. - La transparencia informativa y libre acceso a los documentos restringidos. - El trabajo en equipo y colegiación de las decisiones. - La delegación de funciones para aplanar las estructuras gerenciales. - La simplificación de trámites y el combate a la cultura del papeleo" (Lanz, 2007, s/p).

plina del comportamiento organizacional también ha dado pasos agigantados en dirección al perfeccionamiento del liderazgo, la fidelidad, la cohesión grupal, la identificación con la organización y el clima organizacional en general que en la primera mitad del siglo XX eran impensables en una empresa capitalista.[6]

Lo que sí es nuevo en las EPS es que en ellas la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) cobra un nuevo significado y adquiere un renovado vigor, pasando de un enfoque utilitario a un enfoque altruista, de una concepción de la ayuda social como una estrategia de *marketing* con objetivos de retorno sobre la inversión claramente identificables y cuantificables, pero de corte netamente economicista, a otra concepción que concibe esas ayudas como *corresponsabilidad social*, es decir, no como algo voluntario que se hace si se quiere, sino como algo obligatorio que se hace por deber ético e, incluso, por mandato legal.[7]

---

6 La tecnología gerencial moderna adopta cada vez más una dimensión socialista: trabajo en equipo, liderazgo no directivo, equipos autodirigidos, *empowerment*, rotación de cargos, minimización de la hiperespecialización, generalismo, organización horizontal, autorrealización en el trabajo… Las modernas tendencias de la innovación gerencial bien pueden catalogarse como un "socialismo organizacional". El enfoque de planeación estratégica con responsabilidad social es explícito a este respecto.

7 En la sociedad capitalista convencional, para la empresa mercantil resulta rentable la RSE debido al impacto que ésta tiene en la imagen corporativa, que usualmente se traduce en una mayor aceptación por parte del público y, consecuentemente, un mejor posicionamiento de la empresa en el mercado, lo que a la final determina mayores ventas y, por ende, mayores ganancias. Estos factores, que podríamos llamar "económicos" o "economicistas", son los que por regla general se toman en consideración a la hora de estimar el retorno sobre la inversión o gasto realizado por la empresa en materia de RSE. No obstante, en la sociedad capitalista en transición hacia el "socialismo del siglo XXI", a las anteriores ventajas habría que añadir los beneficios que el Estado, en forma de subsidios y facilidades diversas, otorga a aquellas empresas que estén dispuestas a aumentar su alícuota de gasto social comunitario. Estos factores, derivados de las políticas públicas adoptadas por el gobierno, bien podrían denominarse "políticos" y, hasta donde alcanza el conocimiento del autor, no se toman en cuenta dentro del cálculo de la ecuación de retorno de la RSE. Así mismo, el efecto "boomerang" que se produce cuando se invierte en el bien común del colectivo social y luego, a largo plazo, el bienestar de dicho colectivo se devuelve en frutos hacia la empresa, como por ejemplo el mayor poder adquisitivo del mercado y el consecuente aumento de la demanda efectiva de la empresa, son factores que por su impacto bien podrían denominarse "sociales" o "societales" y, al igual que en el caso de los que hemos dado en denominar factores "políticos", pareciera que no se toman tampoco en cuenta dentro del cálculo de la ecuación de retorno de la RSE. Al considerarse estos factores sociales, es posible reinter-

En Venezuela imperan toda clase de empresas y formas asociativas de finalidad productiva. En el extremo utilitario, se encuentran las empresas mercantiles en sus diversas formas, cuyo objetivo es maximizar la riqueza de los accionistas o propietarios; luego vienen las asociaciones cooperativas, en las que opera la democratización del capital al interior de las mismas, no habiendo dueños o accionistas que acumulen la riqueza generada, sino que ésta se distribuye de manera equitativa entre todos los asociados, que aportan su trabajo en diversas formas. Finalmente, en el extremo altruista, figuran las novísimas "Empresas de Producción Social" (EPS), emprendimientos que, por su naturaleza, no estarían destinados a acumular riqueza o capital particular, bien para dueños bien para trabajadores, sino en los que todos los excedentes de operación generados se destinarían a la comunidad, es decir, al bien común de la sociedad en su conjunto. En términos de RSE, podría decirse que una EPS equivaldría a una empresa mercantil que, una vez descontados los costos y gastos totales de operación (incluyendo una remuneración justa y equitativa a los trabajadores), destinase el 100% de sus utilidades netas a ayudas sociales. También cabría plantear distintivamente la eliminación de la tasa de ganancia de estas empresas (producción sin fines de lucro), lo que contribuiría a su supervivencia dentro de las relaciones de mercado de su entorno (competitividad a expensas de la tasa de ganancia y no a expensas del factor trabajo o de la calidad de la producción, como es el caso en las empresas capitalistas).

Las Cuentas Nacionales

El registro contable de las principales variables económicas constituye

---

pretar la RSE como una suerte de "círculo virtuoso", similar a la espiral de mejoramiento de la calidad que se observó en países como Japón, en el que la presión del medio determina una respuesta de parte de la empresa, la cual a su vez modifica al medio y de dicha modificación surgen mejores condiciones para el crecimiento o éxito competitivo de la empresa, al igual que para el bienestar creciente de la sociedad en su conjunto.

el sistema de las *cuentas nacionales*. En general, dichas cuentas se elaboran en base a metodologías comunes para todos los países, muchas veces propuestas por la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Su elaboración, según la misma metodología, permite hacer comparables las economías de diferentes países. Esta metodología establece una serie de identidades contables, es decir, relaciones entre las variables que deben cumplirse en todo momento. La identidad de partida del sistema es la siguiente:

Oferta = Demanda

La Oferta

La totalidad de los bienes y servicios disponibles en una economía en un momento dado constituyen la *oferta* de dicha economía. Estos bienes pueden tener dos orígenes: pueden haber sido producidos dentro de la economía que se analiza, y esto es lo que se denomina *producto interno*, o pueden haber sido comprados a otras economías o países, lo que se denomina *importaciones*.

Oferta = producción interna + importaciones

El indicador más utilizado para medir la producción interna de los países es e*l Producto Bruto Interno (PBI)* que es el valor monetario final de todos los bienes y servicios producidos dentro de los límites de una economía en un período específico de tiempo, por lo general, en un año. *Las importaciones (M)* son las compras de bienes y servicios que los residentes de la economía doméstica realizan en el exterior. El valor de los bienes producidos se calcula sumando los precios de mercado de dichos bienes multiplicados por la cantidad. Los precios de mercado dan la unidad de medida homogénea que permite sumar diferentes bienes producidos (trigo, manzanas, camisas, etc.).

Cuando se vende un producto, por ejemplo un paquete de galletas, al-

gunos de sus elementos ya han sido objeto de compras y ventas. El agricultor vendió el trigo al molino para elaborar la harina. El molino vendió la harina a la fábrica de galletas. La fábrica le vendió al comerciante mayorista quien, a su vez, las vendió al kiosco donde el consumidor final las compra. Si se sumara el valor de todas estas ventas para medir el producto, algunos ingredientes estarían siendo contabilizados varias veces. Por eso, sólo se registran en el producto bruto interno las ventas realizadas al usuario último o final, aquél que compra sin intención de revenderlo o transformarlo posteriormente.

La manera adecuada de medir el valor de la producción es contabilizar cuánto se ha agregado de valor en cada etapa del proceso productivo esto es, sumar los *valores agregados*. La suma de los valores agregados en cada es igual al valor de la venta final del producto.

El *Valor Agregado Bruto (VAB)* en la economía es el valor de venta de los bienes y servicios producidos descontado el costo de los productos intermedios utilizados en su elaboración. Surge del valor de los salarios, beneficios, rentas, intereses que se pagan en cada segmento del proceso productivo.

En consecuencia, existe otra forma de registrar el valor de la producción que es sumando los valores agregados en cada etapa del proceso productivo. Puede entonces decirse que:

Producto Bruto Interno = Valor Agregado Bruto

Los bienes existentes en una economía sufren una pérdida de valor a medida que transcurre el tiempo, debido al desgaste que ocurre por su uso o debido a su obsolescencia o envejecimiento tecnológico o de diseño, este proceso se llama *depreciación*. Si se logra medir el valor de la depreciación de los bienes de una economía se está en condiciones de expresar el *Producto Neto Interno* y el *Valor Agregado Neto*. En Venezuela, no existen indi-

cadores de los valores netos de estas variables, por eso se usan indicadores brutos.

Producto Neto Interno = Producto Bruto Interno - Depreciación

Valor Agregado Neto = Valor Agregado Bruto - Depreciación

Cada día, al levantarse, cada quien se enfrenta a un conjunto de bienes y servicios: reloj despertador, luz eléctrica, ropa, agua corriente, jabón, peine, café con leche, pan, mantequilla, horno de microondas, etc. Para poder disponer de estos bienes y utilizar los servicios que se necesita se ha tenido que pagar dinero a quienes los producen.

En un modelo simple de circulación económica se observa que las unidades económicas de consumo (unidades domésticas o familias) compran los bienes y servicios producidos por las unidades económicas de producción (empresas). Las familias deciden qué comprar y cuánto comprar, y las empresas deciden qué producir y cuánto producir.

Para realizar sus compras, las familias deben poseer una cantidad de ingreso (dinero) equivalente al valor de las compras que realizan o gasto de las familias. El gasto constituye, entonces, un flujo nominal (en dinero) que parte de los hogares hacia las empresas y es igual al valor del flujo real (de bienes y servicios) que parte desde las empresas hacia las familias.

¿Cómo obtienen las familias el dinero? Las familias son las propietarias de los factores productivos (trabajo, capital o recursos naturales) y venden el uso del servicio de esos factores a las empresas. Las empresas pagan a las familias remuneraciones (respectivamente: salario, interés o beneficio y rentas) que constituyen los ingresos de las familias y posibilitan a las mismas la realización de sus gastos.

El *Ingreso o Renta Nacional (Y)* es la suma de las remuneraciones pagadas a los factores productivos por las empresas. Incluye salarios, intereses y rentas. La medición del valor de la producción de un país es indiferente que

se haga mediante la suma o agregación del valor de la producción final o mediante la suma o agregación del valor del ingreso nacional, porque ambos valores serán idénticos, por tanto se verifica la siguiente igualdad.

Producto Nacional = Ingreso Nacional

Por otra parte, la producción de un país se puede evaluar con dos criterios distintos: la localización geográfica de la actividad productiva o la nacionalidad del productor.

El PIB, como ya se dijo, es la producción total generada en un período de tiempo dentro de los límites geográficos de un país o región sin importar la nacionalidad del productor.

El *Producto Nacional Bruto (PNB)* es la producción total generada en un período de tiempo por las personas físicas o jurídicas que gozan de la condición de residentes en un país o región, sin importar dónde estén radicados, o sea, aun cuando estén radicados en el extranjero. De manera que, si al PIB se le resta el ingreso de los residentes extranjeros en el país (RRE) y se le suma el ingreso que los residentes en el país obtienen en el extranjero (RRN), se obtiene el PBN.

PNB = PIB - RRE + RRN

En Venezuela, por ejemplo, para estimar el PNB se deberían descontar las remesas de utilidades a la casa matriz de empresas extranjeras radicadas en el país, como McDonald's o Shell, y sumar dichas remesas de empresas nacionales radicadas en el exterior, como las sucursales de la banca nacional en otros países.

El valor monetario de un bien es el resultado de multiplicar la cantidad de dicho bien por su precio. El valor de la producción de una economía es el resultado de sumar todos los valores de los bienes y servicios individuales, o sea, todos los productos físicos y multiplicarlos por sus respectivos precios.

Valor de la producción = cantidad física producida x precio unitario

Puede haber dos razones diferentes por las cuales aumenta el Producto Interno Bruto de una economía. Puede que se haya generado más cantidad de bienes y servicios, por lo cual las personas tendrían más bienes y servicios a su disposición. O puede haberse producido un aumento de precios de los bienes y servicios ya existentes. En este último caso, las personas estarían pagando una mayor cantidad de dinero para comprar los mismos bienes que ya existían.

Para analizar y juzgar el funcionamiento de una economía es fundamental saber, cuando se produce un aumento del PIB, si el mismo fue real, o sea un fenómeno deseable, o si se debió a un fenómeno indeseable de aumento de los precios.

Las variables nominales, o a precios corrientes, son aquellas a las cuales no se le quitan los efectos de la variación de los precios. Las variables reales, o a precios constantes, son aquellas a las cuales se les descuenta el efecto de la variación de los precios con el fin de que reflejen la variación de las cantidades de bienes y servicios producidos.

El *PIB a precios corrientes* representa el valor de la producción a los precios existentes en el año en que se realiza la producción. El *PIB a precios constantes* refleja el valor de la producción expresada en base a los precios vigentes en el año que se toma como base.

Para obtener las variables expresadas en valores constantes se deflactan las variables tomadas a precios corrientes con un índice de precios adecuado. Un índice es un número que muestra cuánto ha variado un promedio a lo largo del tiempo. Por ejemplo, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) refleja la variación promedio de los precios de los bienes y servicios que compra una familia típica.

Las tasas de crecimiento reflejan la variación del producto a lo largo del tiempo. Cuando se calcula la tasa de variación del producto a precios cons-

tantes o producto real se está midiendo cuánto ha variado la cantidad de bienes y servicios producidos. En cambio la tasa de crecimiento del PIB a precios corrientes o producto nominal incluye también los cambios ocurridos en los precios.

La Demanda Agregada

La *demanda agregada (DA)* es la cantidad total de bienes y servicios que gastan todas las unidades de consumo de la economía (familias, Estado y sector externo).

El *ingreso nacional o renta nacional (Y)* es la suma de los ingresos que reciben las familias por ser propietarios de los factores productivos: trabajo, capital y recursos naturales.

Los ingresos percibidos por las familias son los que permiten que éstas realicen gastos en la compra de los bienes y servicios disponibles en la economía.

En una economía donde se realice una gran producción, por ejemplo de alimentos, pero no se requiera del servicio de las familias para realizar dicha producción, no existe mecanismo alguno en los mercados que permita que las familias gasten en la compra de esos productos.

El ingreso percibido por las familias que se destina a comprar bienes para ser consumidos constituye el *consumo privado,* o simplemente*, consumo.* El ingreso de las familias que no es destinado al consumo constituye el *ahorro*. Los bienes adquiridos para destinarlos a la producción de otros bienes constituyen la *inversión.* Cuando un residente vende un bien o servicio a un no residente se produce una *exportación*. La demanda de la economía responde a la siguiente expresión:

Demanda = Consumo + Gasto Público + Inversión + Exportaciones

La Identidad Global

La identidad que supone el sistema de cuentas nacionales entre la oferta y la demanda en la economía implica que se cumple en cada período. Considérese para el análisis la siguiente igualdad:

$$Y + M = C + I + G + X$$

Donde:

Y = Producto Interno

M = Importaciones

C = Consumo Privado

I = Inversión

G = Consumo del Estado o Gasto Público

X = Exportaciones

Esta identidad simplemente refleja que, dado el sistema de partida doble de la contabilidad nacional, el total de compras de una economía se iguala al total de ventas. Sin embargo, la verificación de esta igualdad no significa que todos los agentes económicos estén en equilibrio, es decir que estén consumiendo o produciendo las cantidades deseadas a los precios vigentes en la economía.

Planificación

La planificación es un método bajo la forma de proceso para la toma de decisiones en torno al mantenimiento de una realidad dada o su transformación en una más deseable, mediante la distribución de recursos entre fines múltiples, minimizando costos maximizando beneficios y manteniendo el equilibrio entre las fuerzas que posean los recursos, deseen poseerlos o se ven afectados por el uso de ellos (Castellano, 2008).

Otras definiciones de planificación que ilustran las diferentes acepciones, pero con una orientación; Es el proceso de establecer metas y elegir

medios para alcanzar dichas metas" (Stoner, 1997). Es el proceso de definir el curso de acción y los procedimientos requeridos para alcanzar los objetivos y metas. El plan establece lo que hay que hacer para llegar al estado final deseado (Corredor, 1997). La planificación es un procedimiento formalizado que tiene por objetivo producir un resultado articulado bajo la forma de un sistema integrado de decisiones (Bryson, 1988, c.p. Corredor, 1997).

Se entenderá como planificación una dinámica de cálculo que precede y preside la acción, que no cesa nunca, que es un proceso continuo que acompaña la realidad. La planificación no es realmente planificación para decisiones futuras, es planeación para el impacto futuro de las decisiones actuales (Dillon, 2004, c.p. Castellano, 2008).

Como proceso la planificación consta independientemente del nombre que se le de de varias fases comunes, tales como:

- Definición de Objetivos.
- Diagnóstico.
- Prospectiva.
- Selección de instrumentos para alcanzar los resultados.
- Definición de mecanismos para implementar y revisar lo planificado.

La planificación es aplicable a cualquier actividad humana, con los alcances más disímiles. Así, y de acuerdo con la extensión geográfica considerada, puede ser mundial, continental, subcontinental, nacional, regional. Subregional, local o urbana; de acuerdo con el horizonte temporal puede ser a corto, mediano o largo plazo (Castellano, 2008)

Existen diversas clasificaciones acerca de la planificación. Según Stoner (1997), los gerentes usan dos tipos básicos de planificación. La planificación estratégica y la planificación operativa. La planificación estratégica está diseñada para satisfacer las metas generales de la organización, mientras la planificación operativa muestra cómo se pueden aplicar los planes estratégi-

cos en el quehacer diario. Los planes estratégicos y los planes operativos están vinculados a la definición de la misión de una organización, la meta general que justifica la existencia de una organización. Los planes estratégicos difieren de los planes operativos en cuanto a su horizonte de tiempo, alcance y grado de detalle.

La planificación estratégica es planificación a largo plazo que enfoca a la organización como un todo. Muy vinculados al concepto de planificación estratégica se encuentran los siguientes conceptos: a) estrategia, b) administración estratégica, c) cómo formular una estrategia.

- *Estrategia*: es un plan amplio, unificado e integrado que relaciona las ventajas estratégicas de una firma con los desafíos del ambiente y se le diseña para alcanzar los objetivos de la organización a largo plazo; es la respuesta de la organización a su entorno en el transcurso del tiempo, además es el resultado final de la planificación estratégica. Asimismo, para que una estrategia sea útil debe ser consistente con los objetivos organizacionales.

- *Administración estratégica*: es el proceso que se sigue para que una organización realice la planificación estratégica y después actúe de acuerdo con dichos planes. En forma general se piensa que el proceso de administración estratégica consiste en cuatro pasos secuenciales continuos: a) formulación de la estrategia; b) implantación de la estrategia; c) medición de los resultados de la estrategia y d) evaluación de la estrategia.

- *Cómo formular una estrategia*: es un proceso que consiste en responder cuatro preguntas básicas. Estas preguntas son las siguientes: ¿Cuáles son el propósito y los objetivos de la organización? ¿A dónde se dirige actualmente la organización? ¿En qué tipo de ambiente está la organización? ¿Qué puede hacerse para alcanzar en una forma mejor los objetivos organizacionales en el futuro?

La planificación operativa consiste en formular planes a corto plazo que pongan de relieve las diversas partes de la organización. Se utiliza para describir lo que las diversas partes de la organización deben hacer para que la empresa tenga éxito a corto plazo. Según Wilburg Jiménez Castro (Ander Egg, 1978), la planificación puede clasificarse, según sus propósitos, en tres tipos fundamentales no excluyentes, que son: a) Planificación Operativa, b) Planificación Económica y Social, c) Planificación Física o Territorial. Según el período que abarque puede ser: a) de corto plazo, b) de Mediano plazo, c) de largo plazo.

Planificación Estratégica

Cuando Aníbal planeaba conquistar Roma se inició con la definición de la misión de su reino, luego formuló las estrategias, analizó los factores del medio ambiente y los comparó y combinó con sus propios recursos para determinar las tácticas, proyectos y pasos a seguir. Esto representa el proceso de Planificación Estratégica que se aplica hoy en día en cualquier empresa.

Ansoff (1980, c.p. Moyer, 1989), gran teórico de la estrategia, identifica la aparición de la Planificación Estratégica con la década de 1960 y la asocia a los cambios en los impulsos y capacidades estratégicas. Para otros autores, la Planificación Estratégica, como sistema de gerencia, emerge formalmente en los años setenta, como resultado natural de la evolución del concepto de Planificación. Taylor manifestaba que el papel esencial del "management" exigía la planificación de las tareas que los empleados realizarían, el gerente pensaba el qué, cómo y cuándo ejecutar las tareas y el trabajador hacía. Esto originó un cambio estructural hacia la multidivisional; la investigación y el desarrollo cobran mayor importancia; el lapso de tiempo entre la inversión de un bien y su introducción al mercado se reduce cada vez más y

el ciclo de vida de los productos se acorta; la velocidad de los procesos aumenta debido a una mayor competencia.

La Planificación Estratégica constituye un sistema gerencial que desplaza el énfasis en el "qué lograr" (objetivos) al "qué hacer" (estrategias). Con la Planificación Estratégica se busca concentrarse en sólo, aquellos objetivos factibles de lograr y en qué negocio o área competir, en correspondencia con las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno. Hace falta impulsar el desarrollo cultural, esto significa que todas las personas relacionadas con la organización se desarrollen en su saber, en sus expectativas, en sus necesidades, y en sus formas de relacionarse y de enfrentar al mundo presente y futuro, esencialmente dinámico (Ahumada, 2005, c.p. Castellano, 2008).

Se consideran cuatro puntos de vista en la planeación estratégica, a saber:

- El Porvenir de las decisiones actuales primero, la planeación trata con el porvenir de las decisiones actuales. La esencia de la planeación estratégica consiste en la identificación sistemática de las oportunidades y peligros que surgen en el futuro, los cuales combinados con otros datos importantes proporcionan la base para qué una empresa tome mejores decisiones en el presente para explotar las oportunidades y evitar los peligros.

- La planeación estratégica es un proceso que se inicia con el establecimiento de metas organizacionales, define estrategias y políticas para lograr estas metas, y desarrolla planes detallados para asegurar la implantación de las estrategias y así obtener los fines buscados.

- La Filosofía en la planeación estratégica es una actitud, una forma de vida; requiere de dedicación para actuar con base en la observación del futuro, y una determinación para planear constante y sistemáticamente como una parte integral de la dirección. Además, representa un proceso mental, un

ejercicio intelectual, más que una serie de procesos, procedimientos, estructuras o técnicas prescritos.

- La Estructura en un sistema de planeación estratégica formal une tres tipos de planes fundamentales, que son: planes estratégicos, programas a mediano plazo, presupuestos a corto plazo y planes operativos. La planeación estratégica es el esfuerzo sistemático y más o menos formal de una compañía para establecer sus propósitos, objetivos, políticas y estrategias básicas, para desarrollar planes detallados con el fin de poner en práctica las políticas y estrategias y así lograr los objetivos y propósitos básicos de la compañía (Graffe, 2006, c.p. Castellano, 2008).

Planificación Estratégica Situacional

Planificar para calcular, presidir y preceder las acciones para llevar una situación inicial a otras, hasta llegar a la situación que el actor pretende alcanzar; a tal fin se desprenden cuatro momentos o fases, a saber:

- El explicativo, relativo a la instancia de identificación, selección y análisis situacional de problemas de gestión.

- El normativo se establece el deber "ser", comprometido con el diseño de los objetivos de gestión y de los medios (planes, programas, proyectos) para alcanzarlos. .

- El estratégico Orientado al análisis de la motivación y el poder de aquellos actores relevantes a los objetivos del decisor, así como al cálculo interactivo para viabilizar políticamente la consecución de dichos objetivos.

- El operacional Cuyo énfasis es el seguimiento y control de los planes y radica en la gerencia y organización para la ejecución de los planes (González, 2008, c.p. Castellano, 2008).

La consideración de la incertidumbre generada por los muchos y varia-

dos eventos que un decisor no controla y que pueden afectar la viabilidad de sus decisiones y el logro de sus objetivos, es el centro del enfoque metodológico de la Planificación Estratégica Situacional (Matus, 2004, c.p. Salazar y Romero, 2006).

La planificación Estratégica Situacional surge por esa búsqueda de perfeccionar a la planificación, la cual se propone nuevos elementos a su propósito al definirla como un proceso mediante el cual se prevé lograr situaciones, objetivos, determinar el poder y la potencialidad de oponentes que se mueven en escenarios cambiantes con tiempos críticos, siempre bajo condiciones de incertidumbre (Moyer, 1989). La interpretación a esta idea es concebir la planificación como un proceso dinámico que exige del planificador, su imaginación y creatividad; generando confianza y compromiso con el trabajo realizado, indispensable para vencer los obstáculos, la imaginación, es una función específica del planificador, que debe ubicarse en su actuación de manera emprendedora y con visión de futuro. En ese sentido, la Planeación Estratégica Situacional (PES) forma parte de un sistema de planificación, relacionado con los proyectos de investigación y entrenamiento de la alta dirección. El sistema de planificación se estructura de acuerdo a la complejidad de los problemas de los distintos niveles jerárquicos de gobierno. Para ello, se utilizan diversos métodos de planificación y su combinación, logrando mantener una coherencia de los métodos, según la identificación de las distintas complejidades y diversidades de la capacidad de gobierno.

La planificación estratégica situacional es una teoría y un método acerca de la planificación pública. Es un instrumento innovador que permite incrementar los niveles de gobernabilidad y construir viabilidad al cambio. En otras palabras, es una apuesta para ganar como gobierno y como sociedad, pues apoya la toma de decisiones al momento de definir y solucionar problemas de interés colectivo. Configura una lógica de Gobierno, pues gober-

nar es resolver problemas, gobernar es enfrentar problemas parciales con plena conciencia del cambio global que se busca y del impacto de cada acción parcial de la gran meta que significa el proyecto de gobierno. Es una metodología que ayuda a centrar la estrategia en los problemas principales y sus alternativas de solución y desarrollo.

La planeación estratégica situacional planifica a partir de problemas de una realidad social compleja que no puede desagregarse o sectorizarse, no planea por sectores o por objetivos. Dentro de sus características generales se encuentran el instrumento especialmente pensado para gobernar. No es solamente un modelo más de planificación, es una forma de pensar, planificar y actuar desde y como gobierno, se construye en el marco de la necesidad de incrementar la eficacia de gobierno en sociedades complejas. Su lema es no improvisar, por tanto, incorpora una cultura de análisis permanente tecno-político de la situación, y de lo que se está haciendo o pensando hacer y establece como punto de partida, la realidad de los gobiernos, acepta y favorece la rentabilidad política, sin estimular el clientelismo. Convive con otros modelos de planificación e incorpora categorías y herramientas concretas (Salazar y Romero, 2006).

Análisis de Escenarios

La velocidad y complejidad con que se producen los cambios en el entorno tecnológico, económico y social aconsejan el utilizar hoy día, más que nunca, la Planificación Estratégica como herramienta de control de la gestión en las organizaciones. El diseño de estrategias conlleva la elección de una línea de actuación futura teniendo en cuenta distintos contextos probables; ello implica el conjugar una visión determinista (la filosofía de empresa) con la aleatoriedad de los sucesos futuros, impredecibles pero no necesariamente imprevisibles. La técnica de Escenarios se presenta como una herramienta que, a modo de brújula, puede orientar la gestión organizacional a través de

la detección de futuribles y la determinación de alternativas de actuación. Es, pues, más que una herramienta de predicción, una técnica de anticipación destinada a la reducción de incertidumbre y la minimización del coste de oportunidad que conlleva el diseño de un plan estratégico (Bass, 1997).

Un plan estratégico, al estar orientado al futuro, tiene que considerar las principales incertidumbres en medio de las cuales se llevarán a la práctica y que, de resolverse, positiva o adversamente influirán sobre el mismo. Una adecuada consideración de las variables inciertas permitirá medir la sensibilidad del plan estratégico ante aspectos cuya incertidumbre podría significar la necesidad de complementar dicho trabajo con las estrategias adicionales o planes de contingencia apropiados. Luego de construir los escenarios posibles, se busca concentrar el análisis en un conjunto de ellos que tiene especial significado para la institución.

Los escenarios son construcciones hipotéticas de eventos futuros que permiten construir una imagen de futuros alternativos, con base en la interpretación cualitativa de puntos críticos del entorno relevante de las instituciones, derivándose los escenarios de la interpretación de este último, a través del lente o filtro de los modelos mentales, de quienes lo interpretan. Se busca mediante el estudio de escenarios, presentar alternativas reales para el futuro, por medio de un análisis cualitativo y contextual de las variables claves del ambiente organizacional, tanto interno como externo.

Cada escenario construido representa una situación futura particular, y un resultado correspondiente; la información contenida en estos, representa la base para la identificación de estrategias, que sean viables en diversas situaciones, de acuerdo a los recursos disponibles, y a la situación de cada una de las organizaciones al momento de desarrollar el estudio. La construcción de escenarios, se debe hacer sobre la base de dos interrogantes principales:

- ¿Cómo podrá suceder una situación hipotética?

- ¿Qué alternativas existen, para prevenir, diversificar o facilitar el proceso? (Rivas, 2007).

Para la construcción de escenarios, es posible utilizar la información generada con otros métodos de análisis prospectivo, tales como el método Delphi, el método de Matriz de Impacto Cruzado ó Matriz de Impacto vs. Incertidumbre, y el método de Análisis Estructural (Corredor, 2007).

Definición de Términos Básicos

- *Bien*: lo que es moralmente correcto, lo que debe procurarse y defenderse, aquello a lo que debe aspirar el espíritu humano || Propiedad, lo que le pertenece a alguien, aquello que se encuentra bajo el dominio de alguna persona. Los dos sentidos del término, que en otras épocas tornaron imprecisa su utilización, han dejado de constituir un problema desde que se fusionaron, para economía del lenguaje y legitimidad de la economía.

- *Burgués*: antiguo personaje que se escondía a la hora de acumular riqueza y se exhibía ostentosamente a la hora de despilfarrarla. Sus descendientes más cercanos realizan esencialmente las mismas actividades de su progenitor, pero se diferencian de aquel por no exhibir su mismo pudor al ejecutar la primera.

- *Burocracia*: clase social usufructuaria de los medios de decisión. Es distinta de la burguesía, ya que no es dueña de los medios que utiliza; es distinta del proletariado, ya que no trabaja.

- *Cambio social*: proceso recurrente en las sociedades humanas, sobre cuya existencia todos los sociólogos coinciden, aunque jamás lleguen a ponerse de acuerdo sobre su ocurrencia empírica. Posee la extraña particularidad de aumentar su visibilidad conforme aumenta su distancia.

- *Capitalismo*: régimen económico fundado en el predominio del capital

como elemento de producción y creador de riqueza. Conjunto de capitales o capitalistas, considerado como entidad económica.

- *Corrupto*: integrante del sector público que mediante el uso de medios de dudosa moralidad, se apropia de una cantidad desmesurada de riqueza en relación con la que le corresponde por su trabajo.

- *Crisis económica*: situación que se verifica cuando en forma regular y generalizada, al establecerse un intercambio entre dos individuos, quien ofrece el dinero tiene la sensación de haber gastado mucho y quien lo recibe siente que ha obtenido muy poco. Mientras dura el período de crisis, participan de tal situación todos los integrantes del Estado, con excepción de aquellos que integran la clase alta, que por naturaleza se encuentran liberados de experimentar tales sentimientos, y quienes conforman la clase baja, que por definición se hallan destinados a padecer tal sensación eternamente, es decir sin depender de los vaivenes de la economía.

- *Democracia*: doctrina política favorable a la intervención del pueblo en el gobierno. Predominio del pueblo en el gobierno político de un Estado.

- *División del trabajo*: proceso que acompaña la evolución de las organizaciones humanas, consistente en la progresiva asignación de tareas nuevas a sus integrantes, optimizando así las rutinas productivas e instaurando nuevas formas de cohesión social.

- *Empleo*: uso, utilizo, dispongo en beneficio propio. El término designa desde la Revolución Industrial la forma que asumen de las relaciones de trabajo, en donde quién demanda tales favores es designado empleador y quién ofrece esos servicios recibe el título de empleado.

- *Estado*: una de las más ingeniosas abstracciones del poder.

- *Ideología*: forma de conocimiento que construye una representación simplificada del mundo y de sus procesos, representación que parte generalmente de ciertos supuestos sobre la realidad, que no pueden ser demos-

trados, los cuales permanecen prácticamente in cambiados a lo largo de un período importante de tiempo. Debido a las posibles confusiones que entre ciencia e ideología pueden derivarse de esta definición, los científicos suelen llamar a los supuestos ideológicos creencias, y a los científicos paradigmas.

- *Marxismo*: doctrina de singular influencia entre las clases medias occidentales y las clases altas orientales hacia las primeras décadas de nuestro siglo. Los seguidores de esta doctrina se hacen llamar marxistas, por profesar las ideas de Karl Marx, pensador de inusual lucidez teórica. La obra de este hombre fue prolífica. Escribió sobre filosofía, historia, economía, política y sociología. Y por si esto fuera poco, en sus ratos libres se dedicaba a arengar obreros para que hicieran la revolución.

- *Neoliberal*: en economía, individuo que abandona las viejas teorías de Keynes para adscribirse a la moderna doctrina de Smith. Todo neo liberal es un evolucionista convencido

- *Producción*: operaciones físicas que se deben adelantar para transformar las materias primas en productos o para la realización de un servicio.

- *Producto*: bien tangible que resulta de un proceso de fabricación.

- *PIB*: es una cuenta que recoge valores de lo que se produce en la economía de un país durante el periodo de un año calendario. Significa que la producción de bienes y servicios se realiza con recursos internos del país, lo cual no significa que sean propiedad de connacionales solamente. Es lo que se produce todo el año.

- *Propiedad*: derecho que enuncia que quien se hubiese apropiado en forma legítima de un objeto material de cualquier tipo o especie, puede conservarlo como suyo y disponer de él libremente. Junto con los de libertad, igualdad y seguridad, el derecho de propiedad completa el conjunto de derechos naturales que fueron postulados a fines del siglo XVIII.

- *Rol*: función que alguien o algo cumple.

- *Socialismo*: Sistema de organización social y económico basado en la propiedad y administración colectiva o estatal de los medios de producción y en la regulación por el Estado de las actividades económicas y sociales, y la distribución de los bienes. Movimiento político que intenta establecer, con diversos matices, este sistema. Teoría filosófica y política del filósofo alemán Karl Marx, que desarrolla y radicaliza los principios del socialismo.

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

Cuando se considera el verbo acción investigar, éste tiene su origen en el latín *investiãre*, cuyo significado es intentar descubrir o conocer alguna cosa, hacer diligencias para descubrir algo; así mismo se entiende como la capacidad de realizar actividades intelectuales y experimentales de modo sistemático con el propósito de aumentar los conocimientos sobre una determinada materia (DRAE, 2008).

Bases Teóricas Metodológicas

Las bases metodológicas brindan los elementos de juicio para realizar la investigación, de acuerdo a una técnica y orden riguroso sobre el criterio de los autores escogidos; para tal fin se realizó un arqueo de diferentes autores en el campo de la metodología de investigación a fin de utilizar el más adecuado para la presente investigación. A continuación se describe los aspectos más resaltantes de la teoría al respecto.

Se elaboró un cuadro demostrativo de los diversos autores, a fin de mostrar las similitudes conceptuales que, de una manera u otra, poseen los investigadores del método, de tal forma de utilizar el más adecuado para el logro de los objetivos de la presente investigación, tomando en cuenta su vinculación con la práctica.

Cuadro 1. Aspectos Metodológicos de acuerdo a los Autores consultados

ASPECTOS METODOLÓGICOS	AUTORES						
	MIRIAM BALESTRINI (2007)	**HERNÁNDEZ SAMPERI (1998)**	**CARLOS MÉNDEZ (2001)**	**HUGO CERDA (1991)**	**AURA BABARESCO (1991)**	**CARLOS SABINO (2000)**	**VICTOR MORLES (2002)**
Tipo de Investigación	Formulativo Exploratorio Descriptivo De diagnóstico Evaluativos Experimental Factible	Exploratorio Descriptivos Correlacionales Explicativos	Exploratorios / Formulativos Descriptivos Explicativos	Cualitativo Cuantitativos Históricos Descriptivos Explicativos Etnográficos Estudios de Casos	Exploratorio Descriptivos Explicativos	Exploratorio Descriptivos Explicativos	Histórica Descriptiva / Experimental
Diseño de Investigación	De Campo Bibliográficas	Experimentales No Experimentales			De Campo	De Campo	De Campo Experimentales
Método de Investigación			Observación Inductivo Análisis Síntesis				
Técnicas de Recolección de Información	Técnicas Documentales Relaciones Individuales o grupales Técnica de Áreas de Organización y Sistemas	Escalas de Medir Actitudes Análisis de Contenido Observación Pruebas e Inventario Secciones en Profundidad	Fuentes Secundarias Fuentes Primarias	Observación Investigación Documental Entrevistas Cuestionarios Encuestas	Documental Entrevistas Cuestionarios Encuestas	Entrevistas Cuestionarios	Instrumentos físicos Fichas
Procesamiento de los Datos	Análisis Estadísticos de los Datos	Estadísticas Descriptivas Puntuaciones "Z" Razones y Tasas Cálculos y Razonamientos de Estadística Inferencial Pruebas Paramétricas Pruebas no Paramétricas Análisis Multivariados	Análisis Estadístico de los Datos	Análisis de Datos Negativos Observación Persistente Triangulación Chequeo de los Informantes	Análisis Estadístico de Datos	Análisis Estadístico de Datos	Técnicas correlacionales Análisis de contenido
Presentación de los Resultados	Escrita Gráfica	Escrita Gráfica	Escritas Semitabular Tabular Gráficas	Técnicas Gráficas	Escrita y Gráficas	Escritas y gráficas	Gráficos

Tipo y Nivel de Investigación

El presente estudio consiste en la descripción y proyección del sector privado en Venezuela y su contribución al Producto Interno Bruto, así como la formulación de estrategias para el desarrollo de dicho sector, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno y en función de escenarios alternativos. De acuerdo al último aspecto señalado, el estudio asume un carácter propositivo, dirigido a intervenir en el fenómeno objeto de estudio para producir un cambio positivo. En tal sentido, se trata de una investigación de finalidad pragmática, no teórica, la cual está fundamentada en fuentes de información documentales primarias y secundarias, así como en fuentes vivas (entrevistas a expertos en el tema de investigación). Dado que no existe la posibilidad para el investigador de instrumentar las estrategias formuladas, y evaluar sus resultados en la realidad, el estudio es únicamente propositivo o formulativo, sin llegar a constituir un proyecto factible. No obstante, se procuró, siempre que ello fue posible, discutir la factibilidad o viabilidad previsible de cada estrategia, en función de los elementos de juicio derivados de la propia investigación.

En otro orden de ideas, la investigación exploratoria, de acuerdo a Hernández Sampieri (1998), se dirige a la identificación de las características del universo a investigar, indicando la conducta y actitudes del mismo, así como comportamientos concretos, y a su vez descubre y verifica la asociación entre las variables de la investigación; en tanto que Dankhe (1989) refiere que los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades más importantes de las personas, grupos, comunidades, organizaciones, que sean sometidos al análisis.

De acuerdo a lo anterior, el nivel de la presente investigación es *exploratorio-descriptivo*, debido a que sobre la marcha misma de la investigación se fue identificando las dimensiones relevantes del problema.

Diseño de la Investigación

El estudio se llevó a cabo mediante un diseño de investigación bibliográfico-documental. Según Balestrini (2007), los diseños bibliográficos son aquellos en los que los datos se obtienen a partir de la revisión bibliográfica, en los informes de otras investigaciones donde se obtuvieron los hallazgos, al igual que de otras fuentes documentales (textos, libros, resúmenes, cuadros, entre otros). A lo anterior se sumó, adicionalmente, la información obtenida a partir de fuentes vivas (entrevista estructurada aplicada a expertos en el tema objeto de estudio).

Este estudio se basa, entonces, en una investigación documental, de naturaleza descriptiva (evolución del PIB del sector privado), prospectiva (análisis de escenarios y proyección del PIB del sector privado) y formulativa (propuesta de estrategias para el desarrollo del sector privado).

Se efectuó un análisis sistemático del problema, derivándose en definitiva en la proposición de estrategias que permitan promover el desarrollo del sector privado en Venezuela, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno, para lo cual se hizo necesario identificar las causas y efectos del problema, entender su naturaleza y factores constituyentes.

Método de Investigación

Según Méndez (2001), el método permite organizar el procedimiento racional y lógico a seguir en el conocimiento para llegar a la observación, descripción y explicación de la realidad. Los métodos descritos por Méndez son: Método Inductivo, Método Deductivo, Método de Análisis y Método de Síntesis.

De los cuatro métodos mencionados, el presente estudio se adscribe al Método Analítico (análisis estratégico y análisis de escenarios), y luego al Método Sintético (formulación de las estrategias definitivas).

Los procedimientos de investigación realizados, fueron los siguientes:

- Revisión bibliográfico-documental de fuentes primarias y secundarias, así como la opinión de expertos en el tema objeto de investigación (consulta a fuentes vivas mediante entrevista).

- Identificación y sistematización de las diferentes dimensiones relacionadas con el desarrollo del sector privado, en el marco de la propuesta socialista planteada por el actual gobierno, considerando como parámetros para la elaboración de los escenarios alternativos, los siguientes: demanda cautiva garantizada (compras del Estado), acceso a las divisas para el flujo operativo de la empresa, transferencias monetarias directas desde el sector público (subsidios), exoneraciones y rebajas impositivas, modalidad de propiedad de la empresa (privada, cooperativa, mixta…), peso de la remuneración al factor trabajo sobre la rentabilidad empresarial, accesibilidad a tecnología y posibilidades de innovación, peso o carga que representan para la rentabilidad empresarial el cumplimiento de otras normativas exigentes distintas de la legislación laboral, como serían la Ley Orgánica sobre Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo y la Ley Orgánica del Ambiente, todas las cuales configuran el llamado *costo de la legalidad*, es decir, lo que le cuesta a una empresa mantenerse en el sector formal de la economía.

- Utilización de la técnica de Planificación Estratégica Situacional, mediante la elaboración de la Matriz DOFA del problema, insumida por la información documental previamente recopilada y sistematizada, así como por la opinión de los expertos consultados y demás elementos de juicio recabados de las fuentes documentales primarias y secundarias.

- Utilización de la técnica de Análisis de Escenarios, mediante la incorporación de la incertidumbre en la evaluación de las estrategias, de conformidad con las situaciones potenciales (escenarios) que se pudieran presentar dentro de la propuesta socialista planteada por el actual gobierno. Esto

condujo a la selección del conjunto de estrategias a ser formuladas como propuesta concreta de este trabajo de investigación.

- Finalmente, formulación de las estrategias para el desarrollo del sector privado en Venezuela, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno, incorporando de manera global las diferentes dimensiones involucradas en dicho desarrollo y la incertidumbre considerada en los distintos escenarios potenciales.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Si bien la técnica es un procedimiento, el instrumento de recolección de datos es un dispositivo material que sirve para registrar los datos obtenidos a través de las diferentes fuentes. Los instrumentos se utilizan porque es necesario recurrir a un dispositivo que contribuya a ampliar la capacidad de memoria del investigador (Benere, 2004). En este caso, el guión de entrevista se elaboró tomando en consideración el cuadro de Operacionalización de los Objetivos que se presenta más adelante en este Capítulo.

El tipo de entrevista que se utilizó fue de tipo estructurado, basada en preguntas centradas sobre los puntos previamente seleccionados por el investigador, que llevaron al interrogado a dar la información requerida para el cumplimiento de los objetivos planteados, motivado a su carácter de expertos en el tema tratado (Rivas, 2007).

Las fuentes vivas consultadas estuvieron conformadas por seis (06) expertos cuya identidad no será revelada, de conformidad con el debido secreto estadístico, exigido por los entrevistados como condición para su participación en este estudio. No obstante, cabe señalar que se trató de empresarios, funcionarios públicos de alto nivel y economistas reconocidos.

En el Anexo A, se presenta el modelo del guión de entrevista estructurada utilizado para la consulta a esas fuentes vivas. Este instrumento se so-

metió a un procedimiento de validación por jueces expertos seleccionados entre el plantel docente y de investigación de la Universidad Nacional Yacambú.

Técnicas de Análisis de Datos

Para procesar los datos derivados de las entrevistas a expertos, se recurrió a la técnica de triangulación destacada por Martínez (1997), la cual permite realizar dos o más estimaciones independientes para variables clave, como opiniones acerca de los proyectos o su impacto específico.

La triangulación consistió, en el caso del presente estudio, en contrastar las entrevistas, las fuentes bibliográfico-documentales y la opinión propia del autor. Este contraste se realizó clasificando los grupos de opiniones (Rivas, 2007) en función de los aspectos derivados de las diferentes dimensiones consideradas del desarrollo del sector privado, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno.

De igual manera, y como ya se explicó cada una en el Marco Teórico, se trabajó con la técnica de Planificación Estratégica Situacional, así como con el Análisis de Escenarios.

Operacionalización de los Objetivos

Objetivo General: Determinar la contribución del sector privado al Producto Interno Bruto en Venezuela, en función de escenarios alternativos vinculados a la propuesta socialista planteada por el actual gobierno.

Cuadro 2. Operacionalización de los Objetivos

Objetivos Específicos	Definición Operativa	Dimensiones	Indicadores	Técnicas	Ítems
1. Describir la contribución histórica relativa del	Proporción del sector público y privado en el Producto Interno Bruto	Sector privado Sector público	% PIB del sector privado % PIB del	- Entrevistas. - Investigación documental. - Análisis	1) ¿Cuál es la situación actual del sector productivo privado

Objetivos Específicos	Definición Operativa	Dimensiones	Indicadores	Técnicas	Ítems
sector público y privado al Producto Interno Bruto en Venezuela.	durante el período 1950-2008.		sector público	comparativo.	en Venezuela?
2. Realizar un análisis estratégico situacional del sector privado venezolano, estableciendo diferentes opciones estratégicas mediante análisis de escenarios alternativos vinculados a la propuesta socialista planteada por el actual gobierno.	Identificación y sistematización de factores relevantes para la adaptación, sobrevivencia y desarrollo del sector privado, mediante la técnica de Planificación Estratégica Situacional.	Conflictos entre el sector privado y el modelo socialista. Viabilidad del sector privado.	Debilidades. Fortalezas. Amenazas. Oportunidades.	-Entrevistas. - Investigación documental. - Matriz DOFA	2) ¿Qué ventajas considera Ud. que tiene el sector productivo privado en Venezuela para prosperar y crecer? 3) ¿Qué atractivos considera Ud. que existen actualmente en Venezuela para la inversión privada nacional y extranjera, en comparación con otros países de América Latina? 4) ¿Qué desventajas considera Ud. que tiene el sector productivo privado en Venezuela para prosperar y crecer?
3. Estimar la contribución relativa del sector público y privado al Producto Interno Bruto en el corto, mediano y largo plazo, en función de escenarios alternativos vinculados a la propuesta	Selección de estrategias factibles mediante la técnica de Análisis de Escenarios alternativos.	Variables claves de las propuestas. Escenarios. Ejes de las propuestas.	-Variables claves. -Escenarios, Ejes.	-Entrevistas. - Investigación documental. - Escenarios alternativos.	5) ¿Cree Ud. que de continuar las políticas públicas del actual gobierno, el sector productivo privado podrá sobrevivir y crecer en el futuro? ¿Por qué? 6) ¿Cómo visualiza Ud. al sector productivo privado en Vene-

Objetivos Específicos	Definición Operativa	Dimensiones	Indicadores	Técnicas	Ítems
socialista planteada por el actual gobierno.					zuela dentro de diez (10) años, suponiendo que continúe en el poder el actual gobierno?
4. Formular estrategias para el desarrollo del sector privado en Venezuela, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno.	Formulación de las propuestas factibles seleccionadas, que permitan el desarrollo del sector privado dentro del modelo socialista del Estado.	Agenda estratégica para el desarrollo socialista del sector privado en Venezuela	Escenarios Estrategias	Método Sintético.	7) ¿Considera Ud. que las empresas de producción y propiedad social, así como otras iniciativas productivas colectivistas o socialistas, pueden reemplazar viablemente al sector productivo privado actual e incluso superarlo? ¿Por qué? 8) ¿Cree Ud. que esas formas socialistas de producción pueden coexistir exitosamente con el sector productivo privado? ¿En qué sectores de actividad económica sería más viable, en todo caso, esa coexistencia exitosa? 9) ¿Cuáles son los sectores de actividad económica donde Ud. percibe mayores oportunidades de negocio en Venezuela para los próximos años? 10) ¿Cuáles serían las prin-

Objetivos Específicos	Definición Operativa	Dimensiones	Indicadores	Técnicas	Ítems
					cipales políticas públicas del actual gobierno que Ud. cambiaría para favorecer al sector productivo privado y cómo lo haría?

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

Análisis Contextual del Problema de Investigación

Antes de la explotación petrolera, se observó en Venezuela un empobrecimiento que fue creciendo con el tiempo, cuyas más graves consecuencias se produjeron en los planos social y económico, al no haberse podido garantizar la educación ni la salud del pueblo, por efecto de las desviadas políticas de los gobiernos y las corruptelas que surgieron alrededor del negocio petrolero que, aun con los inmensos ingresos producto de esa riqueza súbita, lo rentista y dependiente que de ello derivó poca incidencia positiva tuvo en la sociedad venezolana, aparejado del deterioro de la economía, lo que trajo como consecuencia el crecimiento de la pobreza y el decaimiento de la calidad de vida en general.

Ya para la última década del siglo XX, las estadísticas macroeconómicas y sectoriales reflejaban claramente la situación de desmejoramiento del país. De acuerdo con cifras publicadas por Maingon (2004), la pobreza en Venezuela en ese entonces se ubicó en los siguientes niveles:

Cuadro 3. Pobreza Total y Crítica en Venezuela (1990-1999)

AÑO	POBREZA TOTAL	POBREZA CRÍTICA
1990	68,9	30,7
1991	69,8	35,8
1992	62,4	27,1

AÑO	POBREZA TOTAL	POBREZA CRÍTICA
1993	60,1	25,8
1994	59,2	25,6
1995	66,7	25,3
1996	77,1	45,1
1997	70,0	37,0
1998	60,1	29,0
1999	57,2	26,8

Fuente: Maingon, Thais (2004). Política Social en Venezuela, 1999-2003. *Cuadernos del Cendes*, V. 21, No. 55.

Para la estimación de las cifras de pobreza reportadas en el Cuadro 3, Maingon (2004) emplea una medida basada en el ingreso del hogar y en el método de la "línea de pobreza".

> Se entiende por "línea de pobreza" al valor de una Canasta Normativa de consumo total, la cual incluye alimentos y otros bienes y servicios. Un hogar está en situación de pobreza si sus ingresos no logran cubrir el costo de esa canasta. La línea de pobreza crítica es el valor de una Canasta Normativa que sólo incluye los alimentos necesarios para cumplir los requerimientos calóricos y proteicos de los individuos que conforman un hogar. Un hogar está en condición de pobreza crítica si sus ingresos no logran cubrir el costo de esta canasta (Riutort y Balza, 2001, p. 10, cp. Maingon, 2004).

Por su parte, el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES) de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), utilizando ese mismo método, publica las cifras de pobreza en Venezuela, en comparación con otro método, igualmente válido, utilizado por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Cuadro 4. Pobreza Total y Extrema en Venezuela (1997-2005)

Comparación entre Niveles de Pobreza INE - UCAB
Nivel Hogares, Primer Semestre de cada Año
(Porcentajes)

	1997	1998(1S)	1998(2S)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005**
Pobreza Total INE	55,6	49,0	43,9	42,8	41,6	39,1	41,5	54,0	53,1	38,5
Variación Absolurta		-6,6	-5,1	-1,1	-1,2	-2,5	2,4	12,5	-0,9	-14,6
Pobreza Total UCAB	58,0	49,0	nd	49,9	49,5	48,2	41,5	60,2	59,6	57,9
Variación Absolurta		-9,0	nd	1,0	-0,4	-1,3	-6,7	18,7	-0,7	-1,7
Pobreza Extrema INE	25,5	21,0	17,1	16,6	16,7	14,2	16,6	25,1	23,5	13,3
Variación Absolurta		-4,5	-3,9	-0,5	0,1	-2,5	2,4	8,5	-1,6	-10,16
Pobreza Extrema UCAB	25,9	20,5	nd	17,8	17,3	16,9	14,1	24,1	22,2	20,4
Variación Absolurta		-5,5	nd	-2,7	-0,5	-0,4	-2,9	10,0	-1,9	-1,8

1S = Primer Semestre, 2S = Segundo Semestre.
* Los indicadores de pobreza se calculan según ingreso total de los hogares : ingresos por trabajo más ingresos por otros conceptos diferentes al trabajo.
** Estimación. Supuestos :
Hipótesis (IIES-UCAB): el ingreso per cápita aumenta en 21% desde el primer semestre 2004 al primer semestre de 2005. Este es el incremento del Indice de Remuneraciones del BCV.
Fuente:
- Cálculos IIES-UCAB.
- INE, "Encuesta de Hogares por Muestreo" y "Estimaciones del Costo de Vida".
- CISOR. " Procesamiento Especial de la Encuesta de Hogares por Muestreo para IIES-UCAB, Primer Semestre 1999, 2000, 2001". Noviembre de 2002.
- CISOR. "Procesamiento Especial de la Encuesta de Hogares por Muestreo para IIES-UCAB, Primer semestre 1975 a 1997". Julio de 1998.
- Ramadas, K.., D. van der Mensbrugge y Q. Wodon (2002). "SimSip Poverty : Poverty and Inequality Comparisions using Group Data". World Bank, Washington, DC.

Fuente: España N., Luis Pedro (2004). *Las cifras de la pobreza en Venezuela. De las medias verdades a la utilidad verdadera*. [Documento en línea]. Disponible: www.acuerdosocial.com/download/cdt_256.rtf. [Consulta: 18/10/2008].

De la comparación de los cuadros anteriores (Maingon y UCAB, respectivamente) se aprecia que en el primero de ellos existe una sobreestimación sistemática de la pobreza en Venezuela, tanto total como extrema. También se puede observar en el último de los cuadros presentados que el método utilizado por la UCAB arroja estimaciones de mayor pobreza que el método utilizado por el INE. La explicación de esta contradicción, que se expresa en diferencias de significación entre ambas estimaciones, radica en que el INE utiliza un método más integral para la estimación de la pobreza.

Comoquiera que sea, es indudable que todas las fuentes coinciden en que la pobreza en Venezuela para la última década del siglo XX era muy elevada y que todavía hoy en día sigue siéndolo, pese a su progresiva disminu-

ción a lo largo del gobierno bolivariano.

Para tener una perspectiva más amplia de la variable pobreza, a continuación se presenta un gráfico elaborado por Riutort (2004), que ilustra su evolución en Venezuela a lo largo del período comprendido entre 1975 y 2003.

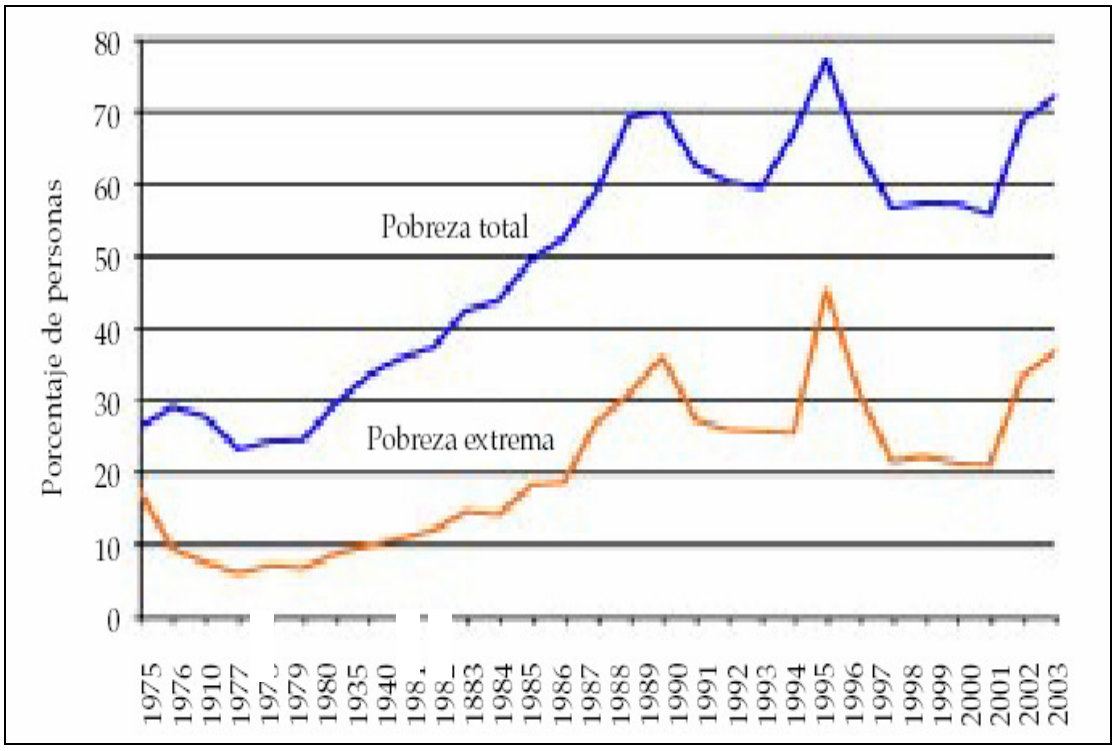


Gráfico 1. Evolución de la Pobreza en Venezuela (1975-2003)

Fuente: tomado de Riutort (2004).

Del gráfico anterior puede observarse que entre 1975 y 1990 la pobreza se triplicó. Debe señalarse que para ese mismo período, la población apenas creció de 12.665.000 a 19.735.000, según la misma fuente; es decir, ni siquiera se duplicó, razón por la cual el solo crecimiento vegetativo de la población no permite explicar la explosión de la pobreza observada.

Es por la situación descrita que desde la llegada al poder del Presidente Hugo Chávez, ha sido una constante del gobierno bolivariano centrar las polí-

ticas públicas en la atención de las necesidades sociales más sentidas de la población, en particular en lo que se refiere a alimentación, salud, educación y vivienda.

El Estado venezolano viene adelantando importantes esfuerzos en materia de mejoramiento de la calidad de vida de la población, especialmente en lo que se refiere a bienestar social, incluyendo dentro de este último a la ingesta alimentaria. Al respecto, se presenta en el siguiente cuadro los indicadores del gasto público social en Venezuela.

Cuadro 5. Indicadores de Gasto Público y Social (1990-2003)

Años	Gasto público como % del PIB	Gasto público social como % del PIB	Gasto público social como % del gasto público total	Gasto público real total (Bolívares del año 2000) (1990=100)	Gasto social real total (Bolívares del año 2000) (1990=100)
1990	25,3	7,6	29,9	100,0	100,0
1991	26,4	9,4	35,8	103,5	124,0
1992	24,3	9,7	40,1	98,5	132,4
1993	20,2	8,1	40,0	78,3	104,8
1994	22,4	7,5	33,7	85,8	96,7
1995	20,5	7,6	36,9	77,7	96,1
1996	21,9	7,1	32,3	89,1	96,4
1997	24,6	9,5	38,6	98,4	127,1
1998	22,6	7,8	34,7	80,5	93,5
1999	23,3	9,0	38,5	80,0	103,2
2000	28,6	10,7	37,3	111,4	139,2
2001	30,7	11,8	38,4	118,0	151,8
2002	28,6	10,9	38,2	108,8	139,2
2003	30,3	12,4	40,9	109,0	149,3

Fuente: ONAPRE. Tomado del Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Venezuela (SISOV).

Tomando el gasto público social como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) y no como porcentaje del gasto público, debido a la rigidez del gasto corriente, se tiene una buena descripción de los esfuerzos gubernamentales en materia social en Venezuela. Del cuadro anterior se desprende que el gasto público social venezolano se ubicó en un promedio de 8,3% del PIB en la última década del siglo XX; situación que presenta una mejoría en los primeros años del siglo XXI, al observarse un promedio de 11,5% del PIB en gasto público social. La situación descrita se corrobora con los indicadores de gasto público social real, expresado en bolívares del año 2000.

El gasto público social expresado en porcentaje del gasto público total no es un buen indicador de la realidad que se pretende describir porque es muy rígido en Venezuela, es decir, está compuesto en buena medida por gasto corriente de personal, el cual tiende a mantenerse en el tiempo, pese a que en mantenimiento, inversión e insumos tienda a disminuir.

Aun cuando el gasto público social total refleja un claro aumento entre la última década del siglo XX y los primeros años del siglo XXI, su distribución sectorial, que se presenta en el próximo cuadro, no es homogénea a ese respecto. Se observa, por ejemplo, que la mayor parte del incremento se presenta en el sector educación, el cual da un salto de un promedio de 3,3% a 4,6% entre ambos períodos, al igual que el sector seguridad social, cuyo salto es aún mayor, de 1,1% a 3,0%.

Para señalar un indicador objetivo del resultado que ha tenido el gasto público social, canalizado a través de todas las políticas públicas tendentes a una mayor seguridad alimentaria de la población y al mejoramiento de su calidad de vida en general, baste reportar la evolución del Índice de Desarrollo Humano (IDH) en Venezuela.

Cuadro 6. Gasto Público Social Sectorial como Porcentaje del PIB (1990-2003)

Años	Gasto público en educación como % del PIB	Gasto público en salud como % del PIB	Gasto público en vivienda como % del PIB	Gasto público en seguridad social como % del PIB	Gasto público en desarrollo social y participación como % del PIB	Gasto público en cultura y comunicación social como % del PIB	Gasto público en ciencia y tecnología como % del PIB
1990	3,0	1,5	1,2	0,6	1,0	0,1	0,1
1991	3,3	1,6	2,0	0,8	1,5	0,2	0,1
1992	3,7	1,9	1,7	0,9	1,2	0,2	0,2
1993	3,4	1,4	1,1	0,7	1,2	0,2	0,1
1994	3,5	1,2	0,6	1,0	1,0	0,2	0,1
1995	3,3	1,0	0,7	1,0	1,4	0,2	0,1
1996	2,1	0,8	1,0	1,1	1,8	0,1	0,1
1997	3,5	1,4	1,4	1,5	1,4	0,2	0,2
1998	3,2	1,3	0,9	1,3	0,8	0,2	0,1
1999	3,9	1,4	0,7	1,9	0,8	0,1	0,1
2000	4,4	1,3	1,6	2,1	0,8	0,2	0,2
2001	4,7	1,5	1,0	3,4	0,9	0,2	0,2
2002	4,7	1,6	0,8	2,8	0,8	0,1	0,1
2003	4,5	1,5	1,2	3,5	1,2	0,3	0,1

Fuente: ONAPRE. Tomado del Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Venezuela (SISOV).

Cuadro 7. Evolución del Índice de Desarrollo Humano en Venezuela, 1998-2005

Año	Esperanza de vida	Componente Esperanza de Vida (CEdV)	Tasa Alfabetismo	Tasa Matrícula Combi-nada	Componente Logro Educativo	Ingreso US$PPA	Componente Ingreso US$PPA	IDH
1998	72,8	0,7967	90,90	60,12	0,8064	2.647	0,4720	0,6917
1999	72,94	0,7990	90,90	63,38	0,8173	3.284	0,5947	0,7370
2000	73,34	0,8057	90,90	64,12	0,8197	3.457	0,6282	0,7512
2001	73,53	0,8088	93,60	67,25	0,8482	3.735	0,6818	0,7796
2002	73,72	0,8120	93,60	69,06	0,8542	3.544	0,6449	0,7704
2003	72,98	0,7997	93,60	70,61	0,8594	3.495	0,6355	0,7648
2004 [1,2/]	73,18	0,8030	95,00	75,00	0,8833	3.924	0,7183	0,8015
2005 [1,2/]	73,43	0,8072	95,00	75,00	0,8833	4.102	0,7526	0,8144

PPA: Paridad de Poder Adquisitivo.
1/: Cifras preliminares.
2/: Tasa bruta combinada de matriculación en primaria, secundaria y terciaria de 75% según UNESCO (Ver Informe Mundial 2005).

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

Nota del Autor: aun cuando no se incluyen directamente en el cálculo del IDH, la esperanza de vida es la resultante de la conjugación de la alimentación, la salud y la seguridad de la población. El ingreso también refleja esos factores, especialmente la alimentación y la salud, que tienden a mejorar conforme mejora el ingreso.

En el año de 1998 el Índice de Desarrollo Humano alcanzó la cifra de 0,6917, posteriormente fue creciendo hasta alcanzar 0,7796 en el año 2001. Coincidente con las situaciones políticas extremas que impactaron el desempeño socio-económico del país, descendió en el 2003 a 0,7648. Para el año 2005 alcanzó la cifra de 0,8144, es decir se incrementó en 0,1227 y así Venezuela pasó del desarrollo mediano alto al desarrollo humano alto.

El rango de Desarrollo Humano oscila entre 0 y 1. Desarrollo Humano alto con valores comprendidos entre 0,800 y 1. Desarrollo Humano Mediano con valores ubicados entre 0,500 y 0,799. Desarrollo Humano Bajo con valores que van de 0 a 0,499, inclusive.

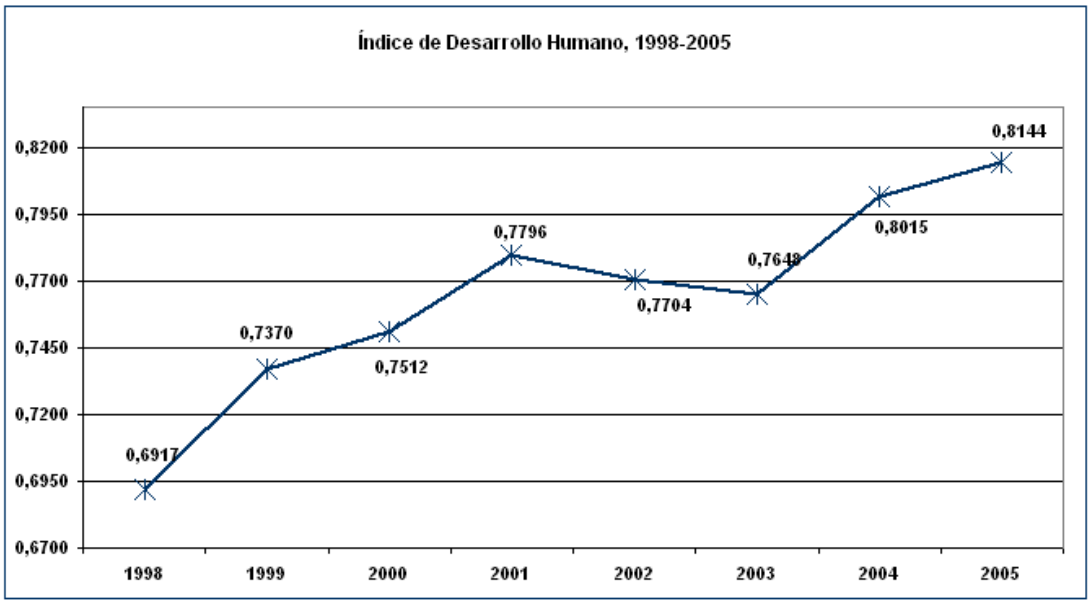


Gráfico 2. Índice de Desarrollo Humano de Venezuela, 1998-2005

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

Pero lo más significativo es el hecho de que en el cálculo del IDH no se incluye ninguna de las misiones sociales bolivarianas, tal como acertadamente lo explica ABN (2005), al comentar respecto al Informe 2004 del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en el caso de Venezuela:

> Sonia Obregón, asistente de Programa del PNUD en Venezuela, señaló que el análisis no incluyó el impacto de los programas sociales implementados por el Gobierno nacional como Barrio Adentro, Mercal, Robinson, Ribas, Sucre y otros, que le darían un índice de desarrollo humano más alto y una mejor posición dentro del ranking mundial (s/p).

En cuanto al desempeño de la economía venezolana, el mismo ha estado a partir de 2003 dominado por circunstancias del mayor grado de enfrentamiento político e inestabilidad económica de la historia contemporánea del país. Esta situación, que viene provocando diversas crisis desde finales de 2001, tuvo una de ellas de enorme repercusión en el plano económico con la paralización de la mayor parte de las actividades productivas del país a raíz del paro petrolero de diciembre de 2002 y enero de 2003. Durante esos acontecimientos, la paralización del flujo de divisas proveniente de las exportaciones petroleras, que representaba alrededor del 80% de los ingresos totales de medios de pago externo del país, unida a la cuantiosa salida de capitales que se venía produciendo a causa de la incertidumbre política y económica, llevó a las autoridades a cerrar el mercado libre de divisas e imponer un control de cambio, seguido de un control de precios de productos de consumo masivo de primera necesidad para la población.

Los ingresos fiscales experimentaron una caída dramática; sin embargo, el precio del petróleo se fue incrementando a unos extremos de tal naturaleza que ello propició el que se decretara una ley sobre las ganancias súbitas, a partir de un indicador, y de allí el gobierno recibía con cargo al Fondo de Desarrollo Endógeno (FONDEN), una respetable cantidad. A raíz de esos acontecimientos, el gobierno aplicó una política agresiva de colocación de deuda en el mercado interno que, aunada a la caída del crédito interno y la profundización de la política de absorción del Banco Central de Venezuela (BCV) para drenar los excesos de liquidez, produjo un cambio en la composición de los activos bancarios a favor de los títulos públicos y las colocaciones

en el ente emisor.

En otro orden de ideas, el país mantiene un déficit financiero del sector público y ciertas dificultades para financiarlo. Este déficit se estimaba en 5 billones de bolívares (3.702 millones de dólares al cambio de cierre de diciembre de 2004 de 1.403 Bs./US$), esto es, 5,3% del Producto Interno Bruto (PIB) nominal, lo cual se considera excesivo (aun cuando se observaba ya para ese año una disminución de este déficit desde la cifra de 7,8% del PIB registrada en el año 1999). Al cierre del primer trimestre de 2008, el déficit financiero del sector público se ubicó en 12.907 millones de dólares, lo que equivale al 6,5% del PIB.

Se ha comprobado, por la vía de los hechos, que un déficit fiscal elevado genera importantes problemas para el país, por las manifiestas dificultades para lograr su financiamiento. De igual manera, y pese al excelente desempeño en cuenta corriente, motivado principalmente por la renta petrolera, el país muestra dificultades para exhibir saldos positivos en la balanza de pagos, la cual mostró un déficit de 3.847 millones de dólares al cierre del primer trimestre de 2008, la cual ha venido aumentando desde entonces debido al descenso de los precios del barril del petróleo, que de un piso de menos de 40 dólares por barril se ubica en los actuales momentos en torno a los 75 dólares el barril. Siendo que el presupuesto para 2009 fue calculado a 60 dólares el barril, ello obligó al Ejecutivo Nacional a recalcular el presupuesto con base en 40 dólares el barril y hacer algunos ajustes menores en el IVA (de 9% a 12%) y un recorte del 6,7% en el gasto público presupuestado. En particular, destaca que este último recorte se hizo mediante la instrumentación de una política de austeridad en gastos considerados superfluos o no esenciales, pero con la orden expresa de la Presidencia de la República de que en ningún caso se pueden afectar los niveles programados de gasto público social. Inclusive, se mantuvo el aumento del salario mínimo previsto

de 20%.

Al respecto, Sánchez (2008) señala:

> La Balanza de Pagos de Venezuela, para el primer trimestre de 2008, cierra con un déficit $3.849MM. El saldo positivo en la cuenta corriente fue de $10.003MM, mientras que la cuenta capital y financiera evidenció un déficit en $2.907MM, lo cual produce, aunado a un ajuste negativo por errores y omisiones de $949MM, el déficit ya señalado. El saldo positivo en la cuenta corriente resulta por el alza sostenida en los precios del petróleo, ya que las exportaciones no petroleras no crecieron con relación a 2007. La salida de capitales en el primer trimestre representa más del 50% del total de 2007, que ya se consideraba alto. En términos generales, a pesar el mensaje optimista del BCV, creo que por el contrario, las cifras de la Balanza de Pagos presentan una situación bastante precaria para el país. Ni siquiera los altos precios del petróleo han logrado que el balance se mantenga positivo, con un alto crecimiento de las importaciones, un estancamiento de las exportaciones no petroleras, y una elevada salida de capitales.

Claro está que, en honor a la objetividad de este trabajo de investigación, el crecimiento de las importaciones obedece a la expansión de la demanda agregada interna debida al mejoramiento de los niveles de ingreso de la población, así como a las misiones y programas sociales del gobierno, centrados en las importaciones. Los niveles de importación están directamente relacionados con la escasez de producción nacional, y ello motivado en parte por el deterioro del aparato productivo capitalista debido a las invasiones, afectación e intervención de las fincas productivas, deterioro de las plantas agroindustriales, falta de estímulo a la producción privada, fuga de capitales al extranjero por parte de los agentes económicos privados y factores de desestabilización política que favorecen intereses creados transnacionales a los que no les conviene que países como Venezuela logren la soberanía alimentaria para así poder tener asegurados sus dependientes mercados de consumo, entre otros factores diversos; mientras que el estancamiento de las exportaciones refleja el redireccionamiento de la producción hacia el mercado interno en expansión (una demanda agregada

mercado interno en expansión (una demanda agregada interna expansiva en condiciones de control de cambio, torna más atractivo el mercado interno que el externo) y el crecimiento más lento de la oferta agregada interna (en términos relativos al aumento de la demanda agregada interna), es decir, de la producción nacional de bienes y servicios.

La elevada salida de capitales, pese al control de cambios imperante en el país, así como la disminuida tasa de formación bruta de capital fijo del sector privado, indican claramente, como ya se ha vuelto una tendencia estructural de nuestra economía, que los agentes económicos privados no están dispuestos a invertir en el país, lo que impacta directamente en el comportamiento de la oferta y la consecuente inflación, al no poder dicha oferta satisfacer la demanda agregada interna expansiva.

Es difícil saber si la falta de inversión por parte del sector privado se debe (es consecuencia de) al aumento de las importaciones por parte del Estado o bien a una tendencia a no asumir riesgos relacionados con los emprendimientos productivos, siendo más fácil dedicarse al comercio, sobre todo de importación, y a la especulación financiera, que a la inversión productiva. Los argumentos de los actores económicos privados suelen ser que el control de precios desestimula la inversión, así como el control de cambios. No obstante, la especulación, la inflación y la fuga de capitales, son los contrargumentos que suele exhibir el gobierno a la hora de adoptar esas medidas. Comoquiera que sea, es posible que haya parte de verdad en ambas posturas y el resultado neto es que la producción nacional no crece al mismo ritmo de la demanda, por lo que las importaciones aumentan. A la larga, esta situación impactará sobre la inflación, sobre todo porque el control de precios es imposible de asegurar en una sociedad como la venezolana, donde el Estado carece de la organización y los medios para supervisar estrictamente su cumplimiento y donde los niveles de corrupción son muy elevados, por lo

cual es muy fácil sobornar a los fiscales.

Ahora bien, la dependencia de las importaciones, sobre todo en el área alimentaria, coloca al país en una situación de vulnerabilidad estratégica, que amenaza seriamente la seguridad y defensa nacional, tal como se desprende del artículo 2 de la Ley Orgánica de Seguridad de la Nación, el cual establece:

> La seguridad de la Nación está fundamentada en el desarrollo integral, y es condición, estado o situación que garantiza el goce y ejercicio de los derechos y garantías en los ámbitos económicos, social, político, cultural, geográfico, ambiental y militar de los principios y valores constitucionales por la población, las instituciones y cada una de las personas que conforman el Estado y la Sociedad, con proyección generacional, dentro de un sistema democrático, participativo y protagónico, libre de amenazas a su sobrevivencia, su soberanía y a la integridad de su territorio y demás espacios geográficos.

Puesto que la alimentación es un derecho fundamental del ser humano, en el ámbito social, forma parte esencial del Desarrollo Integral y, por ende, de la seguridad de la Nación.

En los actuales momentos, esa amenaza se asoma claramente en la forma de una disminución abrupta del ingreso petrolero motivado en parte al colapso de la burbuja inmobiliaria de 2007.

Al respecto, debe señalarse que de un tope de alrededor de 140 US$/barril, los precios del petróleo cayeron abruptamente en pocos meses hasta niveles cercanos a los 30 US$/barril, para volver a subir paulatinamente hasta estabilizarse entre 70 y 80 US$/barril en el segundo semestre de 2009, en gran parte debido a los efectos positivos de los enormes paquetes de intervención gubernamental de los mercados financieros y de la economía real en los países desarrollados, así como a la férrea política de recortes adoptada por la OPEP. Por otro lado, la inflación de precios de los alimentos aumentó en 51,4% en los primeros 11 meses de 2008 (El Nacional,

11-08-2008), cifra que según los pronósticos oficiales se ubicará entre el 20% y el 30% anual en 2009, gracias a la disminución de los precios internacionales de los alimentos debida a la recesión económica mundial, que determina menores niveles de demanda; al igual que al incremento de los volúmenes de producción nacional, reportado al cierre de 2008 en 52% con respecto a los niveles registrados al cierre de 1997 (MPPAT, 2008).

Pese a la amenaza que representa la caída de los precios del petróleo para la seguridad alimentaria de la Nación, debido a la fuerte dependencia que se tiene de las importaciones, es preciso señalar que dicha amenaza no es a corto plazo, dado que en la actualidad el país posee más de 30.000 millones de dólares en reservas internacionales (según cifras oficiales publicadas en la página web del Banco Central de Venezuela), excluyendo al Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) y al Fondo de Desarrollo Nacional (FONDEN), así como las que mantiene en el extranjero, que, según afirmaciones del Presidente de la República por los medios de comunicación social, ubicarían el total de las reservas internacionales del país en alrededor de 50.000 millones de dólares. Esto representa más de cinco veces el nivel de reservas requerido por la economía venezolana para atender necesidades de pago externo y suficiente para suplir convenientemente sus niveles actuales de importación de alimentos durante un año o más. Tomando en cuenta que la recesión mundial producto de la crisis financiera difícilmente se prolongue más allá de 2009, según la opinión de la mayoría de los expertos consultados por medios como CNN Internacional y Bloomberg TV, es probable que los precios del petróleo comiencen a recuperarse sostenidamente a partir del segundo semestre de 2009, como en efecto se viene observando.

La posición de activos externos del país pone de manifiesto que, a pesar de algunas oscilaciones en los ingresos petroleros, el déficit de la balanza

de pagos y las presiones especulativas a que ha estado sometido el mercado cambiario en años recientes, por el clima político adverso y las expectativas desfavorables de algunos actores económicos, se ha mantenido la capacidad de pagos externos del país, atendiendo la demanda del mercado cambiario y controlando la variación de la tasa de cambio nominal en un esquema de control cambiario. Esta situación favorable, no obstante, podría revertirse en caso de presentarse una caída abrupta de los ingresos públicos por concepto de exportaciones petroleras debido a la caída de los precios internacionales del crudo (lo que en último término dependerá de la duración de la recesión mundial que, según claros indicios, ya está llegando a su fin).

Las reservas internacionales del país, es decir, el ahorro de la Nación, son tan elevadas que pueden alcanzar para cubrir las necesidades financieras del sector público, sobre todo en materia de gasto público social, mientras dure la recesión mundial y se presente un escenario más favorable de precios a mediano plazo. Es evidente que la situación de vulnerabilidad actual del país frente a la crisis financiera mundial, determinó la necesidad de aumentar la alícuota del Impuesto al Valor Agregado (IVA); pero debe señalarse que los pronósticos de una posible reinstauración del Impuesto al Débito Bancario (IDB) y el Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), así como de una eventual devaluación oficial del bolívar frente al dólar, para que el gobierno pudiese financiar parte de su déficit mediante el diferencial cambiario, se equivocaron; hecho que denota de por sí una mayor solidez de las finanzas públicas venezolanas de la que suele reconocerse.

Debe señalarse, finalmente, que el país cuenta con opciones de endeudamiento externo en caso de ser necesario, pese a los vaivenes de las calificaciones de riesgo país, las cuales por cierto han venido en descenso.

En síntesis, es importante hacer notar que la economía venezolana ha

tenido un repunte en los últimos diez años, se han incrementado las reservas de 6 mil millones de dólares en 1998 a 40 mil millones al 2008, se canceló la deuda externa con el Fondo Monetario Internacional, se tomó plena posesión de la industria petrolera, que en la actualidad se ha convertido en el soporte principal de las políticas implantadas por el Estado Socialista Venezolano; así también, el Estado ha creado una barrera de protección para evitar que las grandes transnacionales irrumpan al mercado nacional escudados en la globalización, lo cual ha ayudado significativamente a que muchas de la pequeñas empresas hayan podido sobrevivir; después de 2002, se vive una aparente tregua entre el sector privado y el Estado socialista venezolano, lo cual ha contribuido a la fluidez en la generación de bienes y servicios; aunado a esto, Venezuela exhibe una posición sólida frente a la crisis económica que afecta al mundo.

Evolución del Sector Privado en Venezuela y su Contribución al Producto Interno Bruto

En el Anexo B se presenta la serie estadística del Producto Interno Bruto en Venezuela para el período 1968-2008, incluyendo el cálculo de la participación relativa del sector privado y público en el PIB total, la tasa de variación interanual de todo el período y el crecimiento promedio anual para los siguientes tres sub-períodos de análisis: (a) Bonanza económica: 1968-1982, que abarca desde el primer año de la serie estadística disponible, hasta el año inmediato anterior a aquel donde ocurrió el tristemente famoso “viernes negro”, cuando el gobierno del Presidente Luis Herrera Campins se vio obligado a devaluar la moneda nacional por la severa crisis fiscal que enfrentaba; (b) Crisis económica: 1983-1998, que abarca desde el año donde ocurrió el viernes negro (el 18 de febrero), hasta el último año de la llamada IV República, justo antes del arribo al gobierno del Presidente Hugo Chávez; (c) Revolución Bolivariana: 1999-2008, que abarca desde el primer año de

gobierno del Presidente Chávez hasta el último año completo de la serie estadística.

Los resultados obtenidos permiten establecer los siguientes hallazgos:

1. La participación porcentual del sector privado en la generación del PIB en Venezuela pasó de 85,89% en 1968 a 67,25% en 2008, lo que refleja una disminución de su participación relativa a lo largo de los últimos 40 años equivalente a 21,70%. Esa disminución relativa de la participación del sector privado en la generación del PIB total de la economía venezolana, se produjo en su totalidad antes del arribo al gobierno del Presidente Chávez, dado que en el año inmediato anterior a su primer año al mando del país -1998- la participación porcentual del sector privado se ubicó en 60,83%, la cual, 10 años después, en 2008, cerró en 67,25%; es decir, un aumento equivalente a 10,55%. Por lo tanto, la realidad objetiva de las cifras estadísticas revela que durante la Revolución Bolivariana no solamente se detuvo la caída de la participación relativa del sector privado en la economía nacional, sino que además la misma se ha incrementado en un 10,55% (equivalente a 6,42 puntos porcentuales del PIB).

2. La disminución de la participación relativa del sector privado en la economía no se debió a una disminución de su participación absoluta, sino al incremento sustancial de la participación del sector público, el cual se produjo principalmente en el período de la Bonanza económica (1968-1982), motivado sin duda al crecimiento explosivo de los precios del petróleo en ese período, y el consecuente desarrollo de grandes proyectos de inversión del sector público. Esto se desprende del hecho objetivo de que el crecimiento porcentual promedio anual en dicho período del PIB del sector público fue de 10,92%, mientras que en el caso del PIB del sector privado fue de 2,31%. Ya para el último año de este sub-período -1982- la participación relativa del sector privado en la economía era de 69,46%. Desde entonces, dicha partici-

pación no ha sufrido cambios sustanciales a largo plazo, ubicándose, como ya se dijo, en 67,25% al cierre de 2008. No obstante, debe señalarse que a lo largo del sub-período de la Crisis económica (1983-1998), la participación del sector privado cayó de 69,46% a 60,83%, caída esta que sí se debió a una disminución de actividad económica del sector privado, dado que para ese período el PIB del sector privado creció a una tasa promedio de 1,71% anual (habiendo sido de 2,31% en el sub-período previo de la Bonanza económica), mientras que el PIB del sector público lo hizo a una tasa promedio de 2,66% anual.

3. En el período de la Revolución Bolivariana (1999-2008), la tasa promedio de crecimiento del PIB del sector privado se ubicó en 3,56% anual (más del doble que en el sub-período previo de la Crisis económica), y la del PIB del sector público siguió disminuyendo, ubicándose en un promedio de crecimiento de 1,45% anual. No obstante, si se excluyen de este sub-período, los años puntuales de caída coyuntural (por la conmoción socio-económica de los acontecimientos políticos) de 2002 y 2003, así como también se omite el año 2004 (por mostrar un efecto rebote respecto de los dos anteriores), se tiene entonces que la tasa promedio de crecimiento del PIB del sector privado se ubicó en 5,11% anual (casi el cuádruple que en el sub-período previo de la Crisis económica), y la del PIB del sector público se incrementó ligeramente respecto al sub-período previo, ubicándose en 3,10% anual. Esta cifra es tres veces menor que el crecimiento del PIB del sector público exhibido por la economía venezolana en el sub-período de la Bonanza económica (1968-1982). Por lo tanto, difícilmente pueda sostenerse que la Revolución Bolivariana ha estatizado a la economía nacional y ha relegado a un segundo plano al sector privado; argumento que, en todo caso, tendría cabida con mayor validez soportada en los hechos objetivos, para el período plenamente social-demócrata de 1968-1982 y no para el período de inclina-

ción socialista de 1999-2008.

4. La tendencia histórica secular de la economía venezolana coloca la participación relativa del sector privado en torno al 70%, tendencia ésta que se mantiene a lo largo del sub-período de la Revolución Bolivariana, sin que exista indicio alguno de que la misma vaya a cambiar sustancialmente de cara al futuro. Ateniéndose al crecimiento observado de dicha participación en este sub-período, podría en todo caso preverse razonablemente que la misma tenderá a seguir creciendo hasta ubicarse en los próximos diez años en torno a un nivel de 74,34% (utilizando para esta estimación el dato histórico de crecimiento de 10,55% en 10 años).

La inversión del sector privado en la formación de capital bruto, índice que mide la riqueza de un país, ha sido de 18% interanual durante el período 2004-2009. El gobierno ha provisto diversos incentivos para que este sector responda y la prueba de que ha sido fueron 24 trimestres consecutivos de crecimiento económico. Puede hacerse un balance de la cantidad de exoneraciones fiscales que se le han dado al sector privado, de la cantidad de préstamos que la banca pública ha concedido a bajas tasas de interés o de las cifras multimillonarias que se han asignado al cambio de tipo preferencial, razones por las cuales obviamente el aparato productivo tenía que responder.

Se ha dicho que la inversión pública ha sustituido a la inversión privada, pero ¿cuál es la situación en este momento? Entre 2005 y 2009, la formación bruta de capital fijo, indicador que mide la inversión, ha estado por el sector público en 20,3% y por el sector privado en 18,7%. Ya se vio que el aporte del sector privado ha crecido sostenidamente desde 1999 y además lo hizo en una época donde los ingresos petroleros públicos se multiplicaron exponencialmente, por lo que resultaba mucho más cuesta arriba superar la participación porcentual del sector público en el PIB de la Nación.

Estos datos objetivos desmienten la falsa percepción de que la economía venezolana se ha estado estatizando cada vez más. Al contrario, en la conformación de la riqueza nacional, el sector privado sigue jugando un papel predominante. Lo que ocurre es que ha habido casos de privatizaciones y estatizaciones, sin duda emblemáticos, que han creado esa percepción. Pero los datos muestran otra realidad.

Claro está que, por ejemplo, recientemente se intervino un central azucarero y un hotel en Margarita; es decir, actividades típicamente inherentes al sector privado. La pregunta pendiente es: ¿Cuál es el espacio que se va a reservar el sector público, debido a su importancia estratégica, cuál es el espacio donde se va a promover e incentivar la iniciativa privada, la libre empresa y cuál es el que va a quedar protegido y reservado para la economía social? Sin esa definición, habría una circunstancia donde van a operar dos fuerzas que pudieran tensionar, adversamente, la formación de riqueza nacional. Una es la sobrevaluación del tipo de cambio, que afecta la agricultura y la manufactura, y la otra es, precisamente, el riesgo político que supone esa indefinición. Si un hotel, un central azucarero o una torrefactora de café pueden ser considerados de importancia estratégica y estatizados, obviamente eso crea una impresión adversa.

Ha habido estatizaciones en sectores claves: acero, electricidad y telecomunicaciones. ¿Cómo se explica esto? El gobierno bolivariano es acosado, agredido y sobre el mismo hay fuerzas que intentan desestabilizarlo; un sabotaje eléctrico en Caracas pudiera crear situaciones muy difíciles y comprometedoras; las telecomunicaciones, en estas circunstancias, adquieren importancia estratégica. En un proceso de cambio y de transformación, que toca intereses muy poderosos, los sectores claves y estratégicos tienen que estar bajo el control del Estado. Eso es algo completamente justificado en la lógica del proyecto político actual, y dicho sea de paso, muy común también

en los países desarrollados o en economías de mercado de corte socialista, como la pujante economía de China. Lo que no tiene mucho sentido es nacionalizar centrales azucareros y torrefactoras de café. Allí hay que hacer un análisis muy crítico y autocrítico de parte del gobierno, porque el impacto es contraproducente. Se desalienta la inversión, aun cuando todavía la economía muestra signos de buen desempeño en ese sentido.

De acuerdo a estándares internacionales, un país que quiera modernizar su agricultura y su industria, sectores que proveen bienes y servicios para satisfacer necesidades básicas: alimentación, vestido, vivienda, medicinas, debe invertir el equivalente al 20% del PIB en forma interanual. De acuerdo a la información oficial para el período 2004-2009, la inversión en la formación bruta de capital ha sido del 20% para el sector público y de 18,7% para los privados. ¿Dónde ha estado esa inversión? En el sector comercio, en la industria de la construcción, en el sector telecomunicaciones y en el sector financiero, que ha crecido muchísimo. Pero no así en la agricultura y la industria.

Como ya se dijo, el sector privado ha recibido de parte del gobierno bolivariano una gran cantidad de exoneraciones fiscales, préstamos que ha recibido de la banca pública a bajas tasas de interés, numerosos recursos que a través de las compras gubernamentales le han favorecido, y cifras multimillonarias que se le han asignado al cambio de tipo preferencial. Esas son herramientas del mercado y del capitalismo. ¿Por qué el gobierno mantiene un doble discurso? ¿Por qué se insiste en que el país va hacia el socialismo, a la vez que se proveen esos incentivos?

Más bien, a la luz de lo analizado en este trabajo de investigación, pareciera que el doble discurso es del sector privado y del movimiento empresarial venezolano. El doble de discurso es de Fedecámaras, de Conindustria, de Consecomercio y de la Asociación Bancaria de Venezuela. ¿De dónde

sale la afirmación de que la economía venezolana se está estatizando? ¿De que va rumbo hacia la "cubanización" en materia económica? ¿De que se habla del socialismo del siglo XXI, pero se están repitiendo los errores del siglo XX? Justamente de los principales voceros de los organismos empresariales, que han sido los principales beneficiarios, los principales receptores de todos estos incentivos. Es un sector que ha crecido como nunca en estos últimos años. Esos señalamientos y críticas contra el gobierno actual se caen por el propio peso de las evidencias objetivas aportadas por el análisis presentado en el Anexo B.

Pero, en honor a esa misma objetividad, hay un tema pendiente que es la falta de inversión en el sector agrícola y manufacturero, actividades que le dan continuidad y certidumbre al modelo económico y que proveen empleos dignos. Eso es totalmente cierto. El sector agrícola en Venezuela apenas aporta 5,2% del PIB y para que se logren las metas de seguridad y soberanía alimentaria, su aporte debería ser del 12%. Por su parte, el sector manufacturero, apenas contribuye con el 15,2% del PIB, y para alcanzar el grado de industrialización, de acuerdo a estándares internacionales, debería ser del 20%. En Venezuela, la densidad empresarial es de apenas 0,3 establecimientos industriales por cada mil habitantes. Ese mismo indicador en Colombia es de 1,2; en México es 1,7. Debería llegarse en el país, al menos, a 1 establecimiento por cada mil habitantes, para así poder exhibir una cifra de 26 mil industrias; pero en la actualidad ni siquiera existen 10 mil, siendo la cantidad exacta de establecimientos industriales de 7.800. El gran reto para el país de cara al futuro es que todos los incentivos gubernamentales para estimular el aparato productivo en manos del sector privado se vuelquen a reactivar y sobre todo a transformar la estructura productiva en el campo y en el sector industrial.

Cuando el Presidente Chávez habla del socialismo, la gente piensa en

Cuba. No piensa en China, donde la manufactura y el comercio están en manos del sector privado. Hay demasiadas y sobradas demostraciones de que el esfuerzo por la construcción del socialismo en Venezuela se diferencia de lo que se conoció como el socialismo del siglo XX. Aquí no se está planteando la propiedad estatal como única forma de propiedad. En Venezuela hay leyes que estimulan el desarrollo de la economía social, popular y comunal, otras que promueven la pequeña y mediana industria. Es la voluntad política convertida en ley. En Venezuela hay libre afiliación política. No es la dictadura de un solo partido como ocurrió con el PCUS en la extinta URSS o con el partido comunista en Cuba.

En honor a la verdad, la economía venezolana es un capitalismo rentístico. Es un modelo de acumulación que se basa en la captura de la abundante y creciente renta petrolera que percibe el país. La carga impositiva que pecha a PDVSA y a sus filiales, la sobrevaluación del tipo de cambio, las tarifas subvencionadas de la gasolina y los servicios públicos, además de todas las gratuidades que hay aquí, son mecanismos para distribuir la riqueza que cubre la renta petrolera. Una renta que no pagan los venezolanos, sino los principales países consumidores de petróleo. Por eso el planteamiento no es solamente reactivar la economía que se contrajo 2,4% en el segundo semestre de 2009 debido a la crisis recesiva mundial. El asunto es transformar ese capitalismo rentístico, generador de desempleo, de pobreza, desigualdades y exclusión social, en un nuevo modelo productivo socialista, pero de mercado y con respeto pleno a todas las formas productivas, incluyendo las mercantiles de acumulación capitalista. El gobierno actual no oculta su aspiración de que el motor del aparato productivo nacional sea la economía social que, actualmente, apenas aporta el 1% del Producto Interno Bruto; mientras ese sector social productivo –que también forma parte del sector privado, pues está integrado por los particulares- se desarrolla, todavía queda mucho futuro

para que el sector privado convencional –vale decir, capitalista- siga consolidando y expandiendo su participación en la estructura de producción de la economía venezolana.

Desde la perspectiva del proyecto político bolivariano, hay serias contradicciones en materia económica. En lo que se conoce como la distribución factorial del ingreso, en la esfera que corresponde propiamente a la economía venezolana, la participación del factor capital ha aumentado en desmedro de la participación del trabajo. Un hecho que ha pasado inadvertido, debido al gasto social, en especial las misiones, que se nutren de la renta petrolera. El socialismo del siglo XXI no es incompatible con la empresa privada. De hecho, el desafío del gobierno no es promover la inversión en papeles e instrumentos financieros, sino volcar esos recursos a la inversión en proyectos productivos (manufactureros y agrícolas). Al analizar la distribución factorial del ingreso, se observa que en 1998, a los trabajadores les correspondía el 39,7% de la nueva riqueza generada y al capital le tocaba el 36,2%. Una década después, la participación de los trabajadores cayó a 32,8%, mientras la del capital aumentó a 48,8%. Estos datos son una clara demostración de que el modelo que en realidad está planteado en Venezuela es el de una economía socialista de mercado, es decir, con plena participación de los capitalistas privados en el juego económico.

Resultados de las Entrevistas

Pregunta 1. ¿Cuál es la situación actual del sector productivo privado en Venezuela?

S1.- El sector productivo privado venezolano al contrario de otros países suramericanos está en plena decadencia, debido a la creciente incertidumbre que el país atraviesa.

S2.- En general buena, salvo algunos rubros sujetos a regulaciones de

precios, los cuales en gran medida no se ajustan a las realidades salariales y precios de insumos para garantizar la continuidad operativa (repuestos, modernización de líneas de producción, etc.).

S3.- Actualmente el sector productivo privado en la mayoría de los sectores de la industria y comercio está paralizado.

S4.- En su mayoría mantienen una posición antagónica a las políticas del gobierno.

S5.- Salvo empresas sólidas y de gran trayectoria como son el grupo POLAR y Cisneros, el resto del sector productivo privado se encuentra prácticamente en vías de desaparecer, pero se están dando situaciones de que por un lado el sector privado antes de este gobierno va desapareciendo, existe otro sector privado constituido por personeros del gobierno y colaboradores que ha ido creciendo, pero sin saberse nada sobre estos escenarios puesto que no existen publicaciones para poder analizar estas nuevas empresas.

S6.- La situación actual latinoamericana se encuentra en crisis financieras, sin embargo el enfoque que se tiene desde otros países como Perú y Ecuador, es que Venezuela sigue avanzando en el área productiva.

Pregunta 2. ¿Qué ventajas considera Ud. que tiene el sector productivo privado en Venezuela para prosperar y crecer?

S1.- En los momentos actuales ninguna.

S2.- Estar ubicados en el país que posee las mayores reservas de petróleo del mundo, lo cual en el escenario que supone no existir un sustituto energético de tal eficiencia en el corto plazo, garantiza una renta estable a largo plazo, además de la garantía de inversión de países extranjeros.

S3.- La principal ventaja que tiene el sector productivo privado, es que el Gobierno Nacional está tratando de reimpulsar dando créditos y ayuda, para generar posibles inversiones.

S4.- La existencia de un abanico muy amplio de oportunidades de inversión y una sociedad insatisfecha en muchas áreas.

S5.- Ventajas como tal son muchas para el país en líneas generales, la piedra de tranca se encuentra en el hecho de que si no apoyas al gobierno no hay señales de crecimiento ni de prosperidad, ya que es lo que este gobierno ha venido manejando.

S6.- Las ventajas consisten en que el sector petrolero no puede parar, al contrario, su impulso es mayor en esta situación de crisis financiera que viven los países latinoamericanos y el mundo; la otra ventaja es que tiene la mayor reserva petrolera del mundo. En conclusión, cualquier empresa que esté relacionada con el sector petrolero va a prosperar y crecer.

Pregunta 3. ¿Qué atractivos considera Ud. que existen actualmente en Venezuela para la inversión privada nacional y extranjera, en comparación con otros países de América Latina?

S1.- El único atractivo en estos momentos son los grandes márgenes de ganancia que se dan debido a la misma inestabilidad económica interna, la inversión privada nacional y extranjera está invirtiendo lo mínimo y esperando grandes porcentajes de ganancias a cambio por el factor riesgo país.

S2.- Ser un país productor de petróleo, con los ingresos que supone y la garantía de producción de energía. Adicionalmente el aumento de los ingresos en la población lo cual junto a la cultura de no ahorrar que existe en Venezuela, genera altos índices de consumo.

S3.- Actualmente tenemos todavía en muchos estados de Venezuela, un sector casi virgen en comparación con otros países de América Latina, el cual es el sector del turismo.

S4.- Por nombrar una actividad, la existencia de un mercado inmobiliario insatisfecho en los estratos bajos y medios de la población y la oferta del gobierno para la explotación en alianzas del sector hidrocarburos, minero en

general, etc.

S5.- Con relación a la inversión privada nacional, la repuesta está dada en el numeral anterior, y en cuanto a la inversión extranjera, estos se preguntarán después de analizar lo sucedido con las transnacionales que realizaron sus inversiones básicamente en el sector petrolero: ¿Quién me garantiza a mí la inversión de mi capital, si después de lo que el gobierno está ofreciendo y yo termino de invertir y construir lo que acuerde con el gobierno, éste me aplique la misma que le aplicaron a las anteriores transnacionales? A menos de que se armen parapetos para dar en concesiones el país a los amigos del gobierno como son todos los países mal llamados "El Eje del Mal", con lo cual así si es verdad que se subió la gata a la batea.

S6.- El mayor atractivo es aprovechar las ventajas que el Gobierno Venezolano ofrece a las micro empresas o cooperativas Venezolanas, y trabajar a través de ellas, ya que tienen apoyos financieros, de impuestos.

Pregunta 4. ¿Qué desventajas considera Ud. que tiene el sector productivo privado en Venezuela para prosperar y crecer?

S1.- El creciente factor riesgo país, la falta de seguridad jurídica en cuanto a sus inversiones tanto monetarias como de activos propios.

S2.- Las regulaciones que a veces no se ajustan a la realidad de los costos, además del terrorismo mediático que genera ambiente de miedo a invertir.

S3.- La única desventaja que tenemos actualmente es que desde el punto de vista macro las inversiones privadas, no presentan un marco legal que motive al inversionista extranjero a invertir en Venezuela.

S4.- En mi criterio, las políticas productivas de las empresas deben estar diseñadas para satisfacer las necesidades de la sociedad independientemente del gobernante de turno.

S5.- Las desventajas están incluidas en la respuesta anterior.

S6.- Las expropiaciones a las empresas extranjeras, esto se evitaría con la respuesta de la pregunta anterior.

Pregunta 5. ¿Cree Ud. que de continuar las políticas públicas del actual gobierno, el sector productivo privado podrá sobrevivir y crecer en el futuro? ¿Por qué?

S1.- No lo creo ya que solo un sector la banca privada es la que está recibiendo grandes beneficios económicos a través del juego monetario implementado por el gobierno actual.

S2.- Sí. Por las garantías de ingresos que ofrece el petróleo.

S3.- Podrán sobrevivir aquellos que tengan un fundamento jurídico legal sólido y en el cual el gobierno nacional le esté brindando su apoyo para incentivar posibles inversiones.

S4.- Por supuesto que sí, siempre y cuando separemos la actividad productiva de la actividad política.

S5.- Mientras el sector productivo privado no esté en línea con las políticas del gobierno, éste no tendrá posibilidad alguna de sobrevivir y mucho menos de prosperar, salvo el sector descrito en la primera repuesta.

S6.- El Sector Productivo tiene que crecer o tiene que crecer, no le queda otra salida, con cualquier gobierno que esté, porque la necesidad del petróleo en todo el mundo es inmensa, lo que sí hay que darse cuenta es que solo podrán sobrevivir las empresas que tengan la capacidad de adaptarse al estilo de Gobierno Venezolano.

Pregunta 6. ¿Cómo visualiza Ud. al sector productivo privado en Venezuela dentro de diez (10) años, suponiendo que continúe en el poder el actual gobierno?

S1.- Reducido a su mínima expresión, ya que las empresas tienen una tendencia a cerrar sus puertas y ver otros horizontes más atractivos, existen nuevos mercados abiertos a la inversión extranjera y con una gran seguridad

jurídica que lamentablemente se está perdiendo.

S2.- Como está actualmente, empresas creciendo y algunas decreciendo, como ha sido a lo largo de la historia.

S3.- De seguir teniendo un basamento legal muy cambiante, esto afectaría al sector de producción privado, éste tendería a decrecer.

S4.- Totalmente diversificado, gran generador de empleos y muchas necesidades de la sociedad satisfechas.

S5.- Creo que ni siquiera los grupos mencionados anteriormente estarán como empresarios en el país, y por el contrario existirá una élite de empresarios conformada por un grupo minoritario, como se está constituyendo en este momento y estos serán los únicos que tendrán oportunidad de crecer, puesto que serán los únicos con acceso a las divisas extranjeras.

S6.- El sector productivo privado Venezolano será con mucha Bonanza con el gobierno que se encuentre, porque la energía que requiere el sector industrial del mundo se encuentra en Venezuela.

Pregunta 7. ¿Considera Ud. que las empresas de producción y propiedad social, así como otras iniciativas productivas colectivistas o socialistas, pueden reemplazar viablemente al sector productivo privado actual e incluso superarlo? ¿Por qué?

S1.- No lo creo, ya que no se ha implementado una enseñanza acorde para que la misma tenga manera de prosperar, en otras palabras se han dado los recursos pero no existe la capacidad gerencial para hacer que las cosas funcionen.

S2.- No, debido a que en general a nadie le duele lo que es del Estado, no se ha creado la conciencia para manejar empresas del Estado o propiedad social de manera eficiente. Considero que el actual gobierno realiza todo lo que está a su alcance para lograr crear iniciativas productivas socialistas, y las mismas como idea son excelentes, sin embargo la llamada “viveza criolla”

no ayuda y junto a la falta de sanciones a la poca eficiencia y mala gerencia frenarán el avance de estas iniciativas.

S3.- No, puede ser reemplazado y es necesario que existan el sector privado y el sector para productividad colectiva, para que exista una competencia de mejora entre ambos sectores y lleguen mayores beneficios para la sociedad.

S4.- El sector productivo privado nunca será reemplazado y perfectamente puede convivir con otras formas de iniciativas productivas.

S5.- Esto no es posible en Venezuela, sino cuando hayan transcurrido por lo menos 20 años después de estar constituido totalmente el llamado Socialismo Bolivariano, o del Siglo 21, puesto que el venezolano por condicionamiento no sabe de otro patrón que sea el Estado, las petroleras y los empresarios del sector privado.

S6.- Más que superarlo, considero que las iniciativas colectivistas o socialistas deben trabajar coordinadamente como Franquicias-Maquilas con las empresas privadas, es decir, las empresas privadas les dan sus requerimientos a las empresas colectivistas o socialistas y ellas ofrecen sus productos y servicios.

Pregunta 8. ¿Cree Ud. que esas formas socialistas de producción pueden coexistir exitosamente con el sector productivo privado? ¿En qué sectores de actividad económica sería más viable, en todo caso, esa coexistencia exitosa?

S1.- Sí lo creo, siempre y cuando no sea bajo un régimen impositorio sino de libre mercado y competencia.

S2.- Sí. En el sector agricultura.

S3.- Sí, esta actividad puede coexistir en el sector agrícola.

S4.- Totalmente considero que sí, y que perfectamente pueden coexistir en alianzas para la explotación del hierro, aluminio, pesca, hidrocarburos,

madera, minerales y otros.

S5.- De coexistir con el sector productivo privado, será con el sector que se erigirá como consecuencia de la desaparición del actual sector productivo privado y en todo caso la actividad más viable será la relacionada con el sector agropecuario, propiamente el agrícola (siembra y cosecha de alimentos vegetales).

S6.- Claro que sí pueden coexistir, siempre y cuando lo realicen a través de la Franquicia-Maquila, caso contrario se transformará en un pandemonio sin reglas, sin estándares de calidad, sin derechos.

Pregunta 9. ¿Cuáles son los sectores de actividad económica donde Ud. percibe mayores oportunidades de negocio en Venezuela para los próximos años?

S1.- Sector petrolero y gas, sector financiero y bancario.

S2.- Construcción y turismo.

S3.- En el sector eléctrico, ya que el gobierno nacional está obligado a invertir para poder cumplir con la demanda de electricidad necesaria, si se activan las pequeñas y medianas empresas.

S4.- Sector inmobiliario, sector eléctrico y sector petrolero.

S5.- La repuesta a esta pregunta está relacionada con la de las preguntas 3, 4 y 5.

S6.- Sector petrolero.

Pregunta 10. ¿Cuáles serían las principales políticas públicas del actual gobierno que Ud. cambiaría para favorecer al sector productivo privado y cómo lo haría?

S1.- (1) La primera política que hay que asegurar es que los diferentes sectores puedan coexistir bajo un mismo concepto de igualdad y sin ventajas para ninguna de las partes, esto implica que tanto las empresas privadas como las empresas del sector social recién creadas sean competitivas en un

todo tanto en calidad como en calidad del producto final a entregar. (2) La política cambiaria hay que cambiarla, ya que esto es uno de los peores impedimentos para que las empresas puedan ser más productivas como un todo.

S2.- Revisar las regulaciones, bajar la percepción o imagen radical de algunos funcionarios de alto nivel, fomentar la construcción de viviendas en el sector privado y el turismo desde el extranjero con campañas eficientes.

S3.- Fortalecería el marco legal para atraer la inversión nacional y/o extranjera.

S4.- Debemos hacer un esfuerzo supremo para que ambos sectores se pongan de acuerdo en materia de políticas públicas y pensar que el desarrollo de la Nación con el concurso de ambos causará plena satisfacción a todos sus habitantes.

S5.- Definitivamente la única manera de solventar no solamente lo expuesto en este cuestionario, sino en todos los escenarios conocidos y por conocer en el país y que están relacionados con el quehacer diario del venezolano debemos pasar por el filtro del diálogo conjunto puesto que este gobierno sin darse cuenta (a mi juicio) en lugar de plantear el contenido de la pregunta, se lanzó sin miramiento y consideración alguna hacia ningún sector de la población a imponer su voluntad a trocha y mocha, lo que ha traído como consecuencia que el mismo gobierno esté promoviendo la tan mencionada exclusión de la cual se jactó en su campaña electoral que iba a acabar, y si bien es cierto que ha considerado un buen sector de la población que anteriormente se sintió excluida, ahora está excluyendo a una buena parte de los que se sintieron esperanzados en la inclusión y a la parte que anteriormente se sintieron incluidos.

S6.- Incentivar la Política 3C en el sector privado de Coexistencia - Cooperación – Coprogreso. Se lo realizaría a través del apoyo de transferencia

del conocimiento y las mejores experiencias del JUSE (Unión de Ingenieros y Científicos de Japón).

Los resultados de las entrevistas sirvieron como insumo para el análisis de factores determinantes que tienen incidencia en el desarrollo del sector privado en Venezuela y su contribución al Producto Interno Bruto, lo cual se presenta en el próximo capítulo.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS Y FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS

Planificación Estratégica Situacional

Factores Internos y Externos

Con base en los resultados discutidos en el Capítulo IV, fruto de la investigación documental y de la entrevista efectuada a fuentes vivas, se procede a continuación a sintetizar todos los factores, tanto internos (controlables) como externos (no controlables), que tienen incidencia en el desarrollo del sector privado en Venezuela y su contribución al Producto Interno Bruto; indicando al mismo tiempo, en escala de 1 a 5, el menor o mayor impacto o peso relativo que, de conformidad con lo expuesto a lo largo de este trabajo, podría tener cada uno de esos factores sobre dicho desarrollo. Al respecto, se trabaja con la siguiente escala interpretativa:

- Peso = 1 ó 2: Impacto bajo.
- Peso = 3 ó 4: Impacto medio.
- Peso = 5: Impacto alto.

Cuadro 8. Factores Internos (Controlables): Debilidades

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
D1	5	Pyme débil y poco desarrollada.	Escaso desarrollo de la pequeña y mediana industria, segmento que se ve sometido a muchas dificultades para competir con las grandes empresas.
D2	5	Poco desarrollo agrícola e industrial.	Sector manufacturero y agrícola poco desarrollado.
D3	5	Poca capacidad de innovación.	Escaso desarrollo tecnológico propio de las empresas venezolanas, así como pobres capacidades de Inves-

			tigación y Desarrollo.
D4	5	Débil capacidad financiera.	Débil capacidad financiera de la mayoría de las empresas venezolanas.
D5	5	Falta de aprovechamiento del cooperativismo.	Incapacidad de capitalizar las grandes ventajas del cooperativismo como modelo de negocios, al estilo como lo han hecho los países europeos occidentales.
D6	5	Poca iniciativa para nuevos negocios.	Escasa iniciativa para el emprendimiento de nuevos negocios competitivos, motivada en el facilismo de la especulación financiera, la fuga de divisas y la obtención de prebendas y contratos fáciles con el Estado.
D7	4	Viveza criolla.	"Viveza criolla", que desvía los recursos y oportunidades hacia una ganancia inmediatista, en lugar de un auténtico aprovechamiento del potencial de negocios de la Nación.
D8	4	Inexperiencia e indiferencia ante la exportación.	La gran mayoría de los pequeños y medianos industriales venezolanos jamás ha exportado, o, si lo hizo alguna vez, ha dejado de hacerlo; centrándose el interés a corto plazo exclusivamente en el mercado interno.
D9	3	Obsolescencia tecnológica.	El acelerado y continuo cambio de tecnología y los vertiginosos avances de la investigación aplicada, conducen a que muchos de los procedimientos y técnicas actuales corran el riesgo de ser sustituidos, lo cual origina una obsolescencia prematura de los medios de producción y distribución.
D10	3	Nivel de incompetencia de Pymes y cooperativas.	Alto riesgo de alcanzar el nivel de incompetencia para las pequeñas y medianas empresas, así como las cooperativas y otras formas de producción social y comunitaria. Esto ocurre por el hecho de no desarrollar su personal y mantenerse al margen de las innovaciones en el campo tecnológico. En consecuencia, pueden ser solamente útiles y eficaces para dimensiones reducidas, pero ineficaces e inútiles en aquellas dimensiones para las que se requiere formación técnica, financiera, organizativa y de relaciones humanas.
D11	3	Poca capacidad gerencial de Pymes y cooperativas.	Capacidad gerencial limitada de las pequeñas y medianas empresas, así como de las cooperativas y otras formas de producción social y comunitaria: la falta de especialización o de especialistas impide el empleo de las técnicas de gestión precisas en cada caso para manejar las informaciones. Esto trae como consecuencia que se tomen decisiones impropias que no conducen al logro de los objetivos, y que exista una clara inferioridad frente a la competencia.

Cuadro 9. Factores Internos (Controlables): Fortalezas

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
F1	5	Trayectoria histórica.	Peso específico histórico del sector productivo privado como generador de bienes y servicios, empleos, generador de impuestos, elementos que son imprescindi-

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
			bles para que el Estado realice una gestión eficiente.
F2	5	Experiencia de negocios.	Experiencia de negocios a todo nivel.
F3	5	Buen desarrollo del sector servicios.	Buen desarrollo del comercio, el transporte y los servicios profesionales.
F4	5	Buena capacidad gerencial en las grandes empresas.	Capacidades de gestión consolidadas en las grandes empresas.
F5	3	Experiencia en RSE.	Experiencia, sobre todo de las grandes empresas, en materia de Responsabilidad Social Empresarial (RSE).
F6	5	Grandes empresas consolidadas.	Algunas muy grandes empresas altamente desarrolladas y consolidadas.

Cuadro 10. Factores Externos (No Controlables): Amenazas

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
A1	5	Sobrevaluación de la moneda por el control de cambios.	El control de cambios que, al mantener la moneda sobrevaluada, no estimula las exportaciones y, siendo el mercado nacional reducido, esto afecta el crecimiento potencial de la industria manufacturera nacional, así como la agroindustria y las actividades agropecuarias orientadas a la producción de excedentes para exportación.
A2	5	Sobrecarga de regulaciones legales.	El exceso de regulaciones laborales, ambientales y de seguridad industrial, que imponen muchas dificultades a las empresas, sobre todo las pequeñas y medianas, para poder cumplir con ellas sin perder su viabilidad económica en términos de rentabilidad o retorno sobre el capital invertido en la empresa.
A3	3	Estatización o expropiación en sectores estratégicos.	Riesgo de estatización o expropiación, particularmente en los sectores de actividad considerados estratégicos para la estabilidad política y social del país, así como para su seguridad y defensa.
A4	5	Estatización o expropiación en el sector agropecuario.	Riesgo de estatización o expropiación de tierras e inversiones, principalmente para quienes se dedican al negocio agropecuario.
A5	5	Favoritismo gubernamental hacia cooperativas y empresas sociales y comunitarias.	Favoritismo –que raya en la competencia desleal- hacia cooperativas y otras formas de asociación de corte social y comunitario, en detrimento de las empresas mercantiles. Este favoritismo se traduce en regulaciones menos restrictivas, condiciones más favorables para obtener créditos, así como subsidios de diverso tipo, tanto por el lado de la oferta, como por el lado de la demanda.
A6	4	Dependencia de materias primas	Dependencia de materias primas importadas, sobre todo en segmentos clave para la innovación tecnológica, como el de los lubricantes industriales, que depen-

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
		importadas.	den de insumos importados para su elaboración.
A7	5	Clientelismo gubernamental.	Clientelismo político que favorece a los adeptos al gobierno, en detrimento de quienes no lo son.
A8	3	Desestímulo a la producción de calidad.	Falta de estímulo a la calidad de la producción nacional debido al exceso de subsidios, prebendas y protecciones arancelarias.
A9	5	Difícil acceso a las divisas.	Dificultades para conseguir divisas en la cantidad suficiente y con la rapidez necesaria que demandan los negocios hoy día.
A10	3	Conflictividad interna y externa.	Riesgo de inestabilidad política, conmoción social, guerra civil, invasión extranjera y problemas en los negocios con Colombia, fronterizos y no fronterizos.
A11	5	Fuertes barreras a la entrada en muchos segmentos de negocios.	Existencia de monopolios, oligopolios y circuitos mafiosos (roscas) que impiden o hacen muy difícil vencer las barreras a la entrada en muchos segmentos de negocios.
A12	3	Cambio climático que afecta al sector agropecuario.	El cambio climático, que amenaza seriamente los ciclos de producción agrícola en el país, comprometiendo la factibilidad técnica del negocio agropecuario en Venezuela. También la mayor incidencia de plagas y otras enfermedades que afectan los cultivos y los rebaños, debidos al aumento de temperatura y humedad en ciertas localidades de la geografía nacional.
A13	5	Sobrecarga impositiva.	Excesivas cargas impositivas.
A14	5	Déficit de infraestructuras y servicios en el sector agropecuario.	Déficit de infraestructuras y de suministro de servicios básicos para el desarrollo adecuado del sector agropecuario. Esto incluye el problema de los sistemas de riego, vialidad agrícola, silos, almacenes, transporte, entre otros.
A15	5	Competencia con ventaja de las empresas extranjeras en los negocios generados por el gasto público.	Aprovechamiento de las oportunidades de negocios producto del gasto público por parte de compañías transnacionales y extranjeras en general, en el marco de los acuerdos de cooperación e integración con otros países.
A16	4	Pago indebido de comisiones para cerrar negocios con el gobierno.	Las comisiones y demás prebendas que deben ser erogadas por las empresas venezolanas para conseguir contratos con el Estado, tanto a nivel nacional, como regional y local.
A17	3	Pérdida de mercados por la autogestión comunitaria.	Pérdida de mercados por la autogestión comunitaria.
A18	3	Regulaciones de precios.	Regulaciones de precios en algunos rubros productivos, los cuales en gran medida no se ajustan a las realidades salariales y precios de insumos para garantizar la continuidad operativa (repuestos, modernización de líneas de producción, etc.).
A19	5	Mercado interno	Reducido tamaño del mercado nacional para garanti-

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
		reducido.	zar el crecimiento y la acumulación de capital en determinados segmentos de negocios.
A20	5	Falsa percepción de inseguridad jurídica.	Terrorismo mediático y calificaciones de riesgo-país tendenciosas, que generan miedo a invertir en Venezuela, dando una falsa percepción de inseguridad jurídica, cuando en realidad el ordenamiento jurídico actual no se diferencia del de otros países con buenos niveles de inversión local y foránea.
A21	5	Alta tasa de inflación.	La inflación de precios disminuye el poder adquisitivo de los consumidores y, por ende, restringe la demanda interna. Por otra parte, distorsiona los resultados contables de la empresa y hace que un empresario quiebre sin percatarse de la verdadera situación.
A22	3	Cambio tecnológico en los países desarrollados.	Estos cambios se suceden con tal rapidez en los países desarrollados, que la capacidad de competencia de la empresa venezolana es casi anulada.

Cuadro 11. Factores Externos (No Controlables): Oportunidades

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
O1	5	Estabilidad macroeconómica.	Venezuela está viviendo uno de los mejores momentos macroeconómicos de su historia contemporánea, a pesar de la hecatombe que ha sufrido la economía mundial y en especial la de Estados Unidos. Esta estabilidad alude a la *poca volatilidad* de las principales variables macroeconómicas, tales como el nivel de reservas internacionales, las tasas de interés, el tipo de cambio (incluso el del mercado negro), la tasa de desempleo, el producto interno bruto, el salario real y hasta la misma tasa de inflación, que se ubica en niveles relativamente altos, pero con variaciones interanuales poco volátiles. Además, los indicadores que se vinculan a la calidad de vida, como el PIB, el empleo, el salario, etc., se ubican entre los más altos de Latinoamérica.
O2	5	Seguridad jurídica.	La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela consagra inequívocamente tanto la propiedad privada, como la libertad de empresa, únicamente reguladas por disposiciones relativas a los intereses estratégicos de la Nación, como es común en la mayoría de los países de la comunidad internacional. El hecho de que se hayan producido algunas estatizaciones (nacionalizaciones) de grandes compañías de servicios básicos (electricidad, telecomunicaciones) no diferencia a este país de cualquier otro donde las mismas también son comunes, dadas las potestades administrativas del Estado en las democracias contemporáneas. Así mismo, la expropiación de grandes extensiones de tierras de manos de propietarios privados (terratenientes) que no lograron exhibir la tradición legal de las mismas, o que no lograron demostrar que

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
			las tenían produciendo a niveles mínimos aceptables de acuerdo a su fertilidad y potencial productivo, es una práctica frecuente incluso en los países de Europa Occidental. El caso de las cementeras también está en línea con esta lógica, dado que el ritmo acelerado de construcción en el país demanda volúmenes de cemento para el mercado interno que las compañías transnacionales que monopolizaban este sector no estaban dispuestas a suministrar, sino a precios demasiado elevados en comparación con su estructura de costos totales de operación (recuérdese que mientras en los países desarrollados, por los elevados niveles de competencia imperantes, un margen de ganancia del 20% es sumamente alto, en Venezuela, en cambio, los empresarios aspiran márgenes del 100% o más; luego, si ese margen deja de ser tan alto, entonces comienza a hablarse de "inseguridad jurídica"). Además, puesto que la sobrevaluación de la moneda desestimula las exportaciones, no se entiende por qué esas empresas cementeras no estuvieron dispuestas a abastecer el mercado interno, sino orientar su producción hacia las exportaciones. Esto llevó al gobierno a concluir adicionalmente que se trataba de una jugada política desestabilizadora, orquestada desde el extranjero en connivencia con las multinacionales implicadas. En el caso de las cafetaleras, los grandes hoteles o los servicios de apoyo a la industria petrolera, la expropiación y la no renovación de concesiones y contratos, se ha hecho por diversas razones vinculadas al abastecimiento, el acaparamiento, la especulación y la calidad del servicio; pero en estos casos, el gobierno ha transferido la operación de estos negocios también a particulares, solo que bajo formas de asociación productiva social (por lo cual no se trata de estatizaciones; pero está por verse si esos empresarios sociales y comunitarios no incurrirán en los mismos vicios por los cuales se expropió a los empresarios capitalistas). Para todo empresario que busque márgenes de ganancia exhorbitantes, o negocios que se basen en la especulación y el acaparamiento, es evidente que existirá siempre, tanto en este país como en cualquier otro que defienda los intereses de la colectividad, el riesgo de ser expropiado. Pero, los empresarios que no aspiran competir sobre esas bases, sino mediante el trabajo duro, la innovación, el cultivo meticuloso del mercado, la calidad y la excelencia del servicio, de manera social y ambientalmente responsable y con un compromiso con el desarrollo del país que vaya más allá de los meros márgenes de rentabilidad, siempre habrá oportunidades de negocio y bienestar, en Venezuela y en cualquier otro país del mundo.
O3	5	Procesos de integración y coope-	Grandes oportunidades de negocio que brindan los procesos de integración acometidos por el actual go-

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
		ración internacional.	bierno, como son la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA); además de los numerosos acuerdos de cooperación binacionales celebrados con economías pujantes como las de Brasil, China, Irán y Rusia, además de muchas otras naciones de América, Europa, Asia y África. De igual manera, el previsible ingreso de Venezuela al MERCOSUR, una vez que se logre superar la reticencia del Congreso de la República Federativa de Brasil para que dicho ingreso se concrete. Las oportunidades de negocios para el sector privado venezolano en el marco e los procesos de integración y cooperación internacional que actualmente adelanta el país, son de carácter agropecuario, industrial, energético, financiero, tecnológico, científico, académico, cultural y social, orientados a elevar los niveles de inversión extranjera en el país, así como de transferencia tecnológica.
O4	5	Desarrollo del sector petrolero, gasífero y petroquímico.	La consolidación de Venezuela como una potencia energética mundial, lo que representa grandes oportunidades de negocio aguas abajo de la industria petrolera y gasífera, así como de industrias estrechamente vinculadas a éstas, como la petroquímica.
O5	5	Elevado gasto público en infraestructura.	El elevado gasto público en infraestructura, incluyendo numerosos desarrollos habitacionales, lo cual abre grandes oportunidades de negocio para el sector privado, específicamente en la industria de la construcción.
O6	3	Buena torta de negocios en importaciones y servicios conexos.	El control de cambios, que mantiene sobrevaluada la moneda nacional, representa una oportunidad para todos los negocios que tienen que ver con importación de bienes de consumo final, e intermedios. Esto también favorece a múltiples servicios conexos a la actividad importadora, como son agencias aduanales, agentes navieros, compañías transportistas y almacenistas, entre otros.
O7	5	Incentivos, subsidios y financiamiento público.	Las políticas públicas de estímulo al sector productivo privado, como son: exoneraciones fiscales, préstamos de la banca pública a bajas tasas de interés, asignación de divisas al cambio de tipo preferencial,
O8	4	Buenas oportunidades de inversión financiera en instrumentos públicos.	La emisión de bonos del Tesoro Nacional, denominados en dólares, y otros instrumentos diseñados para drenar liquidez circulante en la economía, a fin de mantener bajo control la inflación, que representan excelentes oportunidades de inversión financiera para las empresas venezolanas, no sólo del sector de banca y finanzas, sino para todas las compañías que mantienen un portafolio significativo de instrumentos como parte de su gestión financiera.
O9	5	Niveles adecuados de tasas activas de interés.	El mantenimiento de tasas activas de interés bajo límites de control razonables para garantizar un buen acceso al financiamiento en la economía. No obstante,

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
			las tasas pasivas interés, en términos reales, no son positivas, dado que la tasa de inflación es superior. Esto desestimula el ahorro, lo que de acuerdo a la teoría económica clásica determinaría una disminución de la inversión. Esa premisa no se cumple en Venezuela debido a que el gobierno ha creado un extenso sistema de financiamiento público donde el acceso al crédito para inversión productiva es sencillo, abundante y en condiciones ventajosas. En tal sentido, aquí, como en otras tantas áreas, el Estado interviene como corrector de los fallos del mercado, algo que solo ocurre gracias al modelo socialista que inspira las políticas públicas, pues bajo un modelo neoliberal o liberal clásico se propugna que el Estado no debe intervenir en la economía. Por lo tanto, aun cuando el ahorro de los particulares sea escaso, esto no impide que exista disponibilidad de recursos para financiar la inversión, dado que el Estado se encarga de suplir dichos recursos (así como también las corporaciones bancarias privadas que han visto aumentar exponencialmente sus ganancias a lo largo de los diez años de gobierno de corte socialista en Venezuela). Debe también señalarse que las tasas activas cobradas por el Estado por el financiamiento a la inversión privada, son inferiores a las del mercado en una escala que depende de si la empresa es cooperativa, social y comunitaria, o si es mercantil (para estas últimas el financiamiento público es más costoso), lo que no necesariamente representa una amenaza para el sector privado, sino que puede verse como una oportunidad para el mismo, en la medida en que inteligentemente sepa aprovecharse esas nuevas formas de asociaron productiva, bien directamente o bien engranándolas en encadenamientos coordinados de fragmentación de la producción e integración vertical para el desarrollo endógeno y aguas abajo.
O10	5	Combustibles y servicios básicos muy económicos.	Los combustibles más baratos del mundo, lo cual favorece considerablemente la ventaja competitiva del país para la producción manufacturera y agropecuaria. También cuenta el país con servicios básicos muy económicos: electricidad, agua potable y telecomunicaciones –estas últimas se han abaratado últimamente gracias a la influencia que ha tenido la nacionalizada CANTV en el mercado, impidiendo que sus competidores eleven mucho los precios al consumidor final e intermedio.
O11	3	Amplia cobertura de Internet en el país.	Elevada penetración del acceso a Internet en la sociedad, en toda la geografía nacional, máxime gracias a la entrada en funcionamiento del Satélite Simón Bolívar, que permite llevar la conectividad a la red hasta las regiones más remotas del país.
O12	3	Barreras proteccionistas favora-	Mantenimiento de protecciones arancelarias para numerosos rubros de producción nacional, a fin de favo-

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
		bles en algunos segmentos de actividad.	recer su desarrollo, libres de la férrea competencia foránea.
O13	5	Grandes oportunidades en el sector turismo.	Múltiples oportunidades de inversión en turismo, debido a los grandes atractivos naturales que para esta industria posee Venezuela.
O14	5	Disponibilidad de recursos humanos altamente calificados.	Elevada disponibilidad de recursos humanos altamente calificados, a un costo accesible, gracias a la masificación y diversificación de la educación superior en el país, financiada sustancialmente por el gasto público en educación.
O15	3	Pocas erogaciones por gastos de salud.	Menor incidencia de gastos de salud en la estructura de costos de la empresa, gracias a la expansión del sistema público de salud en el país.
O16	5	Estabilidad social.	Estabilidad social del país; es decir, ausencia de violencia, rebelión, guerrilla o cualquier otra forma anómica de comportamiento popular masivo (excepto los episodios vinculados a razones netamente políticas, no sociales, y que han sido superados ya desde el año 2003). El tristemente famoso "Caracazo" del año 1989 es un ejemplo de inestabilidad social. Ese tipo de inestabilidad no existe actualmente en Venezuela.
O17	4	Fomento gubernamental a la ciencia y tecnología.	El fomento del Estado a la ciencia y tecnología, vinculadas al desarrollo empresarial. Por ejemplo, a través del Fondo Nacional de Ciencia y Tecnología (FONACYT).
O18	5	Acceso a bienes de capital.	Acceso fácil a todo tipo de bienes de capital, principalmente gracias a las importaciones.
O19	4	Factibilidad de conformación de redes de pequeños productores.	Potencial para conformar redes a gran escala de pequeños productores artesanales.
O20	5	Factibilidad de consolidar encadenamientos productivos endógenos.	Elevado potencial para engranarse a cadenas productivas endógenas de múltiples agentes.
O21	5	Altos niveles de gasto público sostenibles a largo plazo.	Buenos niveles de gasto público garantizados a largo plazo gracias al negocio petrolero y las grandes reservas probadas de hidrocarburos del país.
O22	5	Predisposición y capacidad de consumo de la población.	Altos índices de consumo por parte de la población, motivados en la escasa propensión al ahorro, así como al incremento sostenido de los salarios reales a lo largo de los últimos años.
O23	4	Grandes oportunidades en el sector eléctrico.	Buenas oportunidades de negocio en el sector eléctrico, habida cuenta del incremento sostenido en la demanda de este servicio en el país, lo que determinará grandes inversiones por parte del gobierno para los próximos años. Las oportunidades no serán solamente en hidro y termoelectricidad, sino que aquellas empre-

CÓD.	PESO	FACTOR	DESCRIPCIÓN
			sas visionarias que inviertan en el desarrollo de energías alternativas limpias, como la eólica, la solar, de oleaje y hasta nuclear, podrían posicionarse en nichos altamente lucrativos de este sector.
O24	5	Múltiples oportunidades de inversión y nichos de mercado.	La existencia de un abanico muy amplio de oportunidades de inversión y una sociedad insatisfecha en muchas áreas (esta es una característica común a todos los países en vías de desarrollo, donde los mercados productivos no están saturados).

Matriz DOFA

Para la elaboración de la Matriz DOFA se trabajó únicamente con los factores internos y externos de alto impacto en el desarrollo del sector privado en Venezuela, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno, ello con la finalidad de no diluir el esfuerzo analítico en factores de menor impacto, de menor impacto inmediato o de una menor probabilidad de incidencia.

Cuadro 12. Matriz DOFA

DOFA	DEBILIDADES (D)	FORTALEZAS (F)
	D1. Pyme débil y poco desarrollada. D2. Poco desarrollo agrícola e industrial. D3. Poca capacidad de innovación. D4. Débil capacidad financiera. D5. Falta de aprovechamiento del cooperativismo. D6. Poca iniciativa para nuevos negocios.	F1. Trayectoria histórica. F2. Experiencia de negocios. F3. Buen desarrollo del sector servicios. F4. Buena capacidad gerencial en las grandes empresas. F6. Grandes empresas consolidadas.
OPORTUNIDADES (O)	ESTRATEGIAS (DO)	ESTRATEGIAS (FO)
O1. Estabilidad macroeconómica. O2. Seguridad jurídica. O3. Procesos de integración y cooperación internacional. O4. Desarrollo del sector petrolero, gasífero y petroquímico. O5. Elevado gasto público en infraestructura. O7. Incentivos, subsidios y financiamiento público. O9. Niveles adecuados de tasas de interés. O10. Combustibles y servicios básicos muy económicos. O13. Grandes oportunidades en el sector turismo. O14. Disponibilidad de recursos humanos altamente calificados. O16. Estabilidad social. O18. Acceso a bienes de capital. O20. Factibilidad de consolidar encadenamientos productivos endógenos. O21. Altos niveles de gasto público sostenibles a largo plazo. O22. Predisposición y capacidad de consumo de la población. O24. Múltiples oportunidades de inversión y nichos de mercado.	DO-1. Atreverse a invertir. DO-2. Conformación de cadenas productivas.	FO-1. Competitividad de clase mundial. FO-2. Integración a la producción corporativa aguas abajo.

DOFA	DEBILIDADES (D)	FORTALEZAS (F)
	D1. Pyme débil y poco desarrollada. D2. Poco desarrollo agrícola e industrial. D3. Poca capacidad de innovación. D4. Débil capacidad financiera. D5. Falta de aprovechamiento del cooperativismo. D6. Poca iniciativa para nuevos negocios.	F1. Trayectoria histórica. F2. Experiencia de negocios. F3. Buen desarrollo del sector servicios. F4. Buena capacidad gerencial en las grandes empresas. F6. Grandes empresas consolidadas.
AMENAZAS (A)	ESTRATEGIAS (DA)	ESTRATEGIAS (FA)
A1. Sobrevaluación de la moneda por el control de cambios. A2. Sobrecarga de regulaciones legales. A4. Estatización o expropiación en el sector agropecuario. A5. Favoritismo gubernamental hacia cooperativas y empresas sociales y comunitarias. A7. Clientelismo gubernamental. A9. Difícil acceso a las divisas. A11. Fuertes barreras a la entrada en muchos segmentos de negocios. A13. Sobrecarga impositiva. A14. Déficit de infraestructuras y servicios en el sector agropecuario. A15. Competencia con ventaja de las empresas extranjeras en los negocios generados por el gasto público. A19. Mercado interno reducido. A20. Falsa percepción de inseguridad jurídica. A21. Alta tasa de inflación.	DA-1. Eclosión del cooperativismo. DA-2. Redimensionar el tamaño de la empresa.	FA-1. Orientación a mercados de integración. FA-2. Apuntar hacia lo alto.

Las estrategias derivadas del Análisis DOFA, debido a que lo fueron únicamente mediante factores internos y externos de alto impacto, son todas de alto impacto y las mismas consisten en:

Estrategias DO:

DO-1. *Atreverse a invertir*: pese a la gran cantidad de opiniones en contrario, los hechos objetivos revelan que las políticas públicas del actual gobierno han creado un nutrido conjunto de oportunidades muy favorables a la inversión productiva privada. En particular, la estabilidad macroeconómica y social, la diversidad de incentivos, subsidios y facilidades para el acceso al financiamiento público, las tasas de interés a niveles adecuados, los combustibles y servicios básicos muy económicos, y la seguridad jurídica que se desprende de la consagración constitucional de la propiedad privada y la libertad de empresa, sobre todo garantizadas en el caso de sectores de actividad que no puedan comprometer la estabilidad política de la nación, al igual que su seguridad y defensa; son condiciones todas altamente favorables a la inversión. Por otro lado, las debilidades estructurales del sector privado en Venezuela, como el escaso desarrollo de la pequeña y mediana empresa, así como de la agricultura y la manufactura, aparte de la poca capacidad de innovación, pueden todas superarse mediante el aumento sostenido de las tasas de inversión. Es por ello que atreverse a invertir productivamente, en lugar de comprar divisas y colocarlas en el extranjero, o dedicarse únicamente a la inversión especulativa o en el sector terciario de la economía, es una estrategia de éxito previsible en el contexto de la propuesta socialista planteada por el actual gobierno. Otras condiciones altamente favorables para la inversión privada en Venezuela, no vinculadas a las políticas públicas, tienen que ver con la disponibilidad de recursos humanos altamente calificados y a un costo accesible, el acceso factible a bienes de capital, la predisposición y capacidad de consumo de la población y las múltiples oportunidades de in-

versión y nichos de mercado.

DO-2. *Conformación de cadenas productivas*: cuando se piensa en las debilidades estructurales del sector privado en Venezuela, llama mucho la atención el hecho de que las mismas no se suelan compensar mediante la asociación sinérgica de varias empresas entre sí, particularmente cuando éstas se engranan de manera natural en un circuito o cadena productiva. Así, es frecuente el caso de pequeñas y medianas industrias que no logran crecer o aumentar su rentabilidad y/o productividad, debido a que no cuentan con fuentes confiables de abastecimiento de materias primas, o bien tienen problemas para mantener adecuados niveles de penetración de mercado por su tamaño reducido que les impide obtener ventaja de las economías de escala, siendo con ello menos competitivas que las grandes empresas o las corporaciones transnacionales. Aprovechando el modelo socialista planteado por el actual gobierno, el cual favorece la creación de microunidades productivas de la economía social, particularmente en agricultura y manufactura, es factible plantearse la estrategia, por parte de pequeñas y medianas empresas agroindustriales, por ejemplo, de conformación de cadenas productivas, mediante acuerdos de negocios con esas microunidades productivas de la economía social. De esta manera, los microproductores de materias primas tendrían la colocación asegurada de su producción, sin los vaivenes de las roscas de comercialización, y la agroindustria se aseguraría el suministro regular y confiable de materias primas, sin depender igualmente de los abusos de las roscas en cuanto a abastecimiento regular y precios accesibles.

Estrategias DA:

DA-1. *Eclosión del cooperativismo*: pese a todos los esfuerzos acometidos por el actual gobierno, el cooperativismo en Venezuela está muy lejos de alcanzar el músculo que lo ha convertido en auténtico motor de las economías de Europa Occidental. Esto se ha debido al hecho de que, por una parte,

se ha pretendido encasillar el modelo cooperativista como una vía para la generación de beneficios comunitarios gratuitos y, por otra parte, porque la idiosincrasia empresarial del venezolano hace que todavía no logre romper la barrera de la desconfianza asociativa, fenómeno que por cierto no es privativo de las cooperativas, sino que tradicionalmente ha estado presente en las empresas mercantiles venezolanas, donde los socios o accionistas se cuentan con los dedos de las manos, en franco contraste con las empresas de los países desarrollados, caracterizadas por la gran cantidad de accionistas, en su mayoría auténticamente anónimos –lo que de hecho da sentido al nombre de compañía y sociedad anónima, pero que en Venezuela no pasan de ser más que nombres-. Las cooperativas gozan de grandes ventajas bajo el modelo socialista planteado por el actual gobierno, tales como la no sujeción al Impuesto sobre la Renta y la no subordinación a las disposiciones de la Ley Orgánica del Trabajo. A cambio, la idea es compartir las ganancias equitativamente entre todos los asociados o miembros de la cooperativa, lo que la convierte en un mejor mecanismo para la redistribución de la riqueza en la economía que las empresas mercantiles. No obstante, el mínimo número de miembros que puede tener una cooperativa en Venezuela es de apenas cinco y todo trabajador no asociado que tenga más de seis meses debe pasar a ser asociado; esto ha traído como consecuencia la contratación de empleados por seis meses menos un día y luego la no renovación del contrato, lo que hace que la cooperativa no crezca en cantidad de miembros, sino que sean una forma de asociación mercantil disfrazada. Para entender el potencial real del cooperativismo, es preciso vincularlo a la producción agrícola a gran escala por parte de comunidades o pueblos enteros, así como en encadenamientos productivos relacionados con la producción corporativa, como cuando una cooperativa se encarga de la manufactura de una gran corporación. En Suiza, por ejemplo, la industria de relojes evolucionó hacia un mode-

lo de este tipo, donde microempresarios artesanales se encargan en sus propias casas de fabricar determinadas piezas de relojería y otros de ensamblarlas, y la gran corporación les compra la producción. También hay muchísimos otros ejemplos que cabría mencionar y que hablan a favor de la eclosión del cooperativismo en Venezuela como estrategia altamente prometedora para que el sector privado se desarrolle dentro de la lógica socialista planteada por el actual gobierno. Para ello, el sector privado, lejos de considerar a las cooperativas como enemigas, debe estimular su conformación, incluso llevarlas de la mano con un plan de largo plazo en mente para engranarlas dentro de sus propias estrategias de integración vertical.

DA-2. *Redimensionar el tamaño de la empresa*: habida cuenta de las amenazas que plantea el modelo socialista acometido por el actual gobierno, como son la sobrevaluación de la moneda que desestimula las exportaciones, la sobrecarga de regulaciones legales y de impuestos, el difícil acceso a las divisas por culpa del control de cambios, las estatizaciones y expropiaciones de grandes extensiones de tierra inexplotadas, aunado todo ello al mercado interno reducido; cabe considerar seriamente el redimensionar el tamaño de la empresa, con fines exclusivos de supervivencia inmediata, más que como estrategia de largo aliento para su desarrollo. Es preferible tener una empresa pequeña o mediana, con menos riesgo de retorno sobre el capital invertido, que una gran empresa que en un momento dado vea comprometida su factibilidad económico-financiera, incluso por la amenaza que representa el favoritismo o clientelismo gubernamental a la hora de otorgar contratos o ayudas. En el caso de emprendimientos agropecuarios, de nada sirve la adquisición de una gran extensión de tierra si no se cuenta con el capital para explotarla, dado que el riesgo de expropiación en ese caso es muy elevado. Es preferible redimensionar el proyecto a una menor extensión de tierra, pero que pueda explotarse factiblemente al cien por ciento, lo que además

permite aprovecharse de las ayudas e incentivos que ofrece el gobierno para la producción agropecuaria en pequeña o mediana escala.

Estrategias FO:

FO-1. *Competitividad de clase mundial*: el sector privado en Venezuela posee importantes fortalezas, como su amplia trayectoria histórica que le confiere una importante experiencia de negocios, un tradicional desarrollo del sector servicios, particularmente en lo que se refiere a transporte, comercio y servicios profesionales, una excelente capacidad gerencial en las grandes empresas y un conjunto significativo de grandes empresas y corporaciones bien consolidadas. Es justamente a estas últimas que corresponde trazarse una estrategia de competitividad de clase mundial, que les permita un posicionamiento en los mercados regionales y mundiales. En particular, aprovechando las grandes ventajas comparativas de Venezuela en cuanto a mano de obra barata; financiamiento, energía y agua en abundancia y a un costo muy bajo; así como adecuados servicios de telecomunicaciones, acceso a todo tipo de bienes de capital y dotación aceptable del país en cuanto a infraestructura (vialidad, transporte, almacenes, etc.). Es importante acometer una estrategia sistemática de elevación de los niveles de competitividad de las grandes empresas privadas venezolanas, principalmente a través de fuertes inversiones en capital humano, modernos sistemas de gestión, tecnología de punta, proyectos de I+D y desarrollo de cadenas de abastecimiento de materias primas y de comercialización internacional. De esta manera, podrá el sector privado nacional dar un salto cualitativo aprovechando, entre otras, la oportunidad de los grandes negocios en infraestructura y desarrollo productivo que está acometiendo el actual gobierno y los cuales están siendo aprovechados en su mayoría por empresas de otros países. Cabe destacar, de cara a los próximos años, la gran cantidad de proyectos de envergadura que acometerá el gobierno en el sector eléctrico, ferroviario y logístico en

general, industrias básicas e intermedias, vialidad, infraestructura de todo tipo, incluyendo la de índole social: instalaciones educacionales, de salud, de distribución de alimentos, entre otras. Se destaca también las grandes ventajas que ofrece el país para el negocio bancario y financiero en general de clase mundial, así como en el sector petrolero, gasífero y petroquímico.

FO-2. *Integración a la producción corporativa aguas abajo*: esta estrategia también alude a las grandes empresas privadas venezolanas y consiste en que las mismas se conviertan en núcleos de desarrollo en torno a los cuales puedan articularse las pequeñas y medianas empresas, así como las cooperativas y otras formas de asociación productiva comunitaria y social, conformándose una estructura integrada de fragmentación de la producción, donde muchas empresas de menor tamaño producen piezas y ensamblajes para las grandes empresas. De esta manera, las pequeñas aseguran la colocación de su producción y a altos estándares de calidad supervisados por las grandes empresas; a la par que estas últimas conforman una cadena de integración vertical y optimización de costos logísticos y administrativos gracias a la fragmentación coordinada de la producción. Esto implica utilizar el *outsourcing* y la *franquicia* de manera intensiva y como una estrategia de largo alcance. Las grandes empresas venezolanas, si finalmente logran cambiar su modelo de negocios actual, hacia uno que permita la integración de las empresas de menor tamaño a la producción corporativa aguas abajo, no solamente crecerán a niveles insospechados hoy día, sino que además impulsarán poderosamente el desarrollo económico del país en general.

Estrategias FA:

FA-1. *Orientación a mercados de integración*: las fortalezas que exhibe el sector privado en Venezuela, particularmente en lo que se refiere a las grandes empresas, se ven contrarrestadas muchas veces por culpa de vicios gubernamentales como el favoritismo, el clientelismo y la corrupción. Así

mismo, el reducido tamaño del mercado interno, aunado a las dificultades que impone el control de cambios para la expansión hacia los mercados internacionales, constituyen amenazas graves para un adecuado desarrollo de esas empresas. Es por ello que dichas amenazas se convierten en oportunidades si se tiene la inteligencia y el buen tino de negocios de acercarse al gobierno y participar en los grandes negocios internacionales que se están generando en el marco de los procesos de integración y cooperación que se desenvuelven dentro del modelo socialista planteado por aquél, como son el ALBA, la UNASUR y los convenios de cooperación con países como Brasil, Argentina, China, Irán y Rusia, por mencionar solo algunos de los más resaltantes. Cuando una empresa venezolana logra participar de estos grandes negocios, es evidente que no tiene restricciones de ningún tipo para conseguir las divisas necesarias, ni tampoco se ve sometida a alcabalas o trámites excesivos; a la par que logra aumentar su alcance productivo expandiendo sus mercados potenciales más allá del reducido ámbito nacional.

FA-2. *Apuntar hacia lo alto*: esta estrategia sintetiza de manera integral las tres estrategias anteriores, planteadas para las grandes empresas venezolanas. Se trata de adoptar una visión estratégica de altura, ambiciosa, sin complejos y pareja a la de cualquier otra empresa del mundo que compita en su mismo segmento de mercado. Apuntar hacia lo alto es plantearse con seriedad convertirse en una empresa de clase mundial, competitiva, irradiadora de negocios hacia su periferia, multiplicadora de la inversión y orientada inteligentemente hacia las exportaciones; y hacerlo además de una manera socialmente responsable, respetuosa del medio ambiente y comprometida con el desarrollo integral del país. Es pensar en grande y no quedarse entrampada en la mediocre autocompasión por las circunstancias políticas que aparentan serle adversas, cuando en realidad las grandes empresas privadas venezolanas tienen un inmenso potencial para crecer y jalonar como un po-

deroso motor el desarrollo económico de la nación. Es superar la falsa percepción de inseguridad jurídica de Venezuela y tener el tino de ver el trasfondo tras las supuestas calificaciones de riesgo-país, las cuales obedecen a intereses políticos (gobiernos extranjeros) y económicos (compañías transnacionales) contrarios al desarrollo económico y social de Venezuela y Latinoamérica en general. Es, en fin, superar las ideologías con un sano criterio pragmático, con la meta última de crecer y convertirse en empresas de vanguardia a nivel mundial; dejando atrás los modelos de negocios basados en las prebendas y privilegios recibidos de parte de las camarillas burocráticas de los gobiernos de turno, así como el afán fatuo de obtener grandes ganancias de manera fácil e injustificada. Superar el facilismo y competir en calidad, productividad, precios, innovación y conocimiento experto.

Análisis de Motricidad de las Estrategias

Para la realización del Análisis de Motricidad de las estrategias derivadas de la Matriz DOFA, se procedió a elaborar la Matriz Gamma, la Matriz de Motricidad y el Diagrama Cartesiano para la selección final de las estrategias.

La Matriz Gamma es un cuadro donde se determina la influencia directa de las estrategias en intercorrelación, asignando un valor en escala 1 a 3 al grado de influencia de una sobre otra, indicando 1 la menor influencia y 3 la mayor (la asignación de valores se hace por columnas, colocando sucesivamente la influencia del encabezado de columna sobre cada uno de los encabezados de fila). Luego se suman las columnas para determinar el valor de motricidad de cada estrategia y las filas, para determinan su correspondiente valor de dependencia. En esencia, esta técnica permite identificar cuáles son las estrategias que tienen mayor poder de determinación para alcanzar el objetivo último, que es en este caso el desarrollo del sector privado en Venezuela, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno.

Cuadro 13. Matriz Gamma

	DO-1	DO-2	DA-1	DA-2	FO-1	FO-2	FA-1	FA-2	Dependencia
DO-1		1	2	1	3	3	3	3	16
DO-2	2		3	2	1	3	1	3	15
DA-1	2	3		2	1	2	1	1	12
DA-2	1	2	2		1	1	1	1	9
FO-1	3	1	2	1		2	3	3	15
FO-2	3	3	3	2	3		3	2	19
FA-1	3	1	2	1	3	1		3	14
FA-2	3	1	1	1	3	1	3		13
Motricidad	17	12	15	10	15	13	15	16	113

DO-1. Atreverse a invertir
DO-2. Conformación de cadenas productivas
DA-1. Eclosión del cooperativismo
DA-2. Redimensionar el tamaño de la empresa
FO-1. Competitividad de clase mundial
FO-2. Integración a la producción corporativa aguas abajo
FA-1. Orientación a mercados de integración
FA-2. Apuntar hacia lo alto

Cuadro 14. Matriz de Motricidad y Dependencia

ESTRATEGIA	MOTRICIDAD	DEPENDENCIA	RESIDUAL
DO-1	17	16	1
DO-2	12	15	-3
DA-1	15	12	3
DA-2	10	9	1
FO-1	15	15	0
FO-2	13	19	-6
FA-1	15	14	1
FA-2	16	13	3
Promedio	14	14	

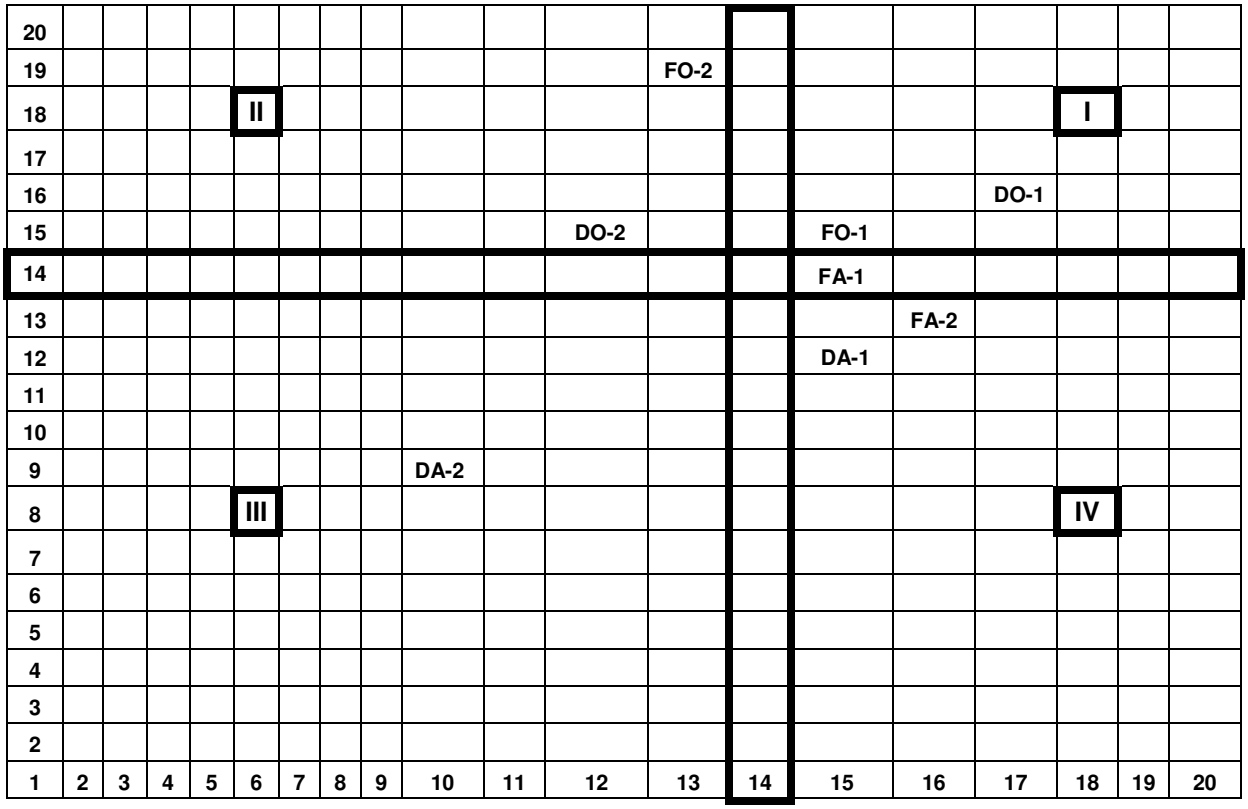


Figura 2. Diagrama Cartesiano

Cuadrante I: Alta Dependencia y Alta Motricidad

Las estrategias que quedaron incluidas dentro de este cuadrante ayudarán a dimensionar la posible solución. Toda vez que presentan alta dependencia, no son de influencia inmediata sobre el problema a resolver, pero su alta motricidad indica que son estrategias de alto impacto a mediano y largo plazo.

En este cuadrante se clasifica la estrategia DO-1 (Atreverse a invertir) y FO-1 (Competitividad de clase mundial), las cuales dependen de la ejecución previa de otras estrategias para poder motorizar sus efectos deseados sobre el desarrollo del sector privado en Venezuela, cónsone con el modelo socialista planteado por el actual gobierno.

Cuadrante II: Alta Dependencia y Baja Motricidad

Estas estrategias son consideradas las más efectistas, su aplicación da resultados a corto plazo y son de gran interés para resolver el problema, también permiten a los planificadores ganar tiempo mientras se implementan las estrategias de mayor impacto que atacan la raíz del problema.

Aquí quedaron establecidas las estrategias FO-2 (Integración a la producción corporativa aguas abajo) y DO-2 (Conformación de cadenas productivas).

Cuadrante III: Baja Dependencia y Baja Motricidad

Su implementación inmediata no dará mayores cambios al problema, pero forman parte de la solución, aun cuando no generan gran impacto. Como todas las estrategias fueron filtradas desde el inicio de este análisis, con base en factores internos y externos de alto impacto, no puede en realidad afirmarse que no generan gran impacto, sino que su impacto es menor que el de las estrategias clasificadas en los restantes cuadrantes.

Aquí quedó establecida la estrategia DA-2 (Redimensionar el tamaño de la empresa).

Cuadrante IV: Baja Dependencia y Alta Motricidad

Las estrategias que se encuentran en este cuadrante pueden llegar a lograr importantes avances y altos impactos en la solución del problema, ya que atacan de forma estructural a las causas y, por ende, apuntan directamente al logro del desarrollo del sector privado en Venezuela cónsone con el modelo socialista planteado por el actual gobierno.

En este cuadrante quedaron clasificadas las estrategias FA-2 (Apuntar hacia lo alto) y DA-1 (Eclosión del cooperativismo). También puede clasificarse aquí la estrategia de dependencia intermedia y alta motricidad FA-1 (Orientación a mercados de integración).

La conjugación de las tres estrategias clasificadas en el cuadrante IV

representa un salto cualitativo respecto de la situación actual, en dirección al desarrollo del sector privado en Venezuela cónsone con el modelo socialista planteado por el actual gobierno.

Análisis de Escenarios

Una vez identificadas y clasificadas las estrategias según sus interrelaciones, se procede a establecer la Agenda Estratégica para el análisis de escenarios, según técnica adaptada de Global Bussiness Network (GBS), organización fundada por el consultor gerencial Peter Schwartz.

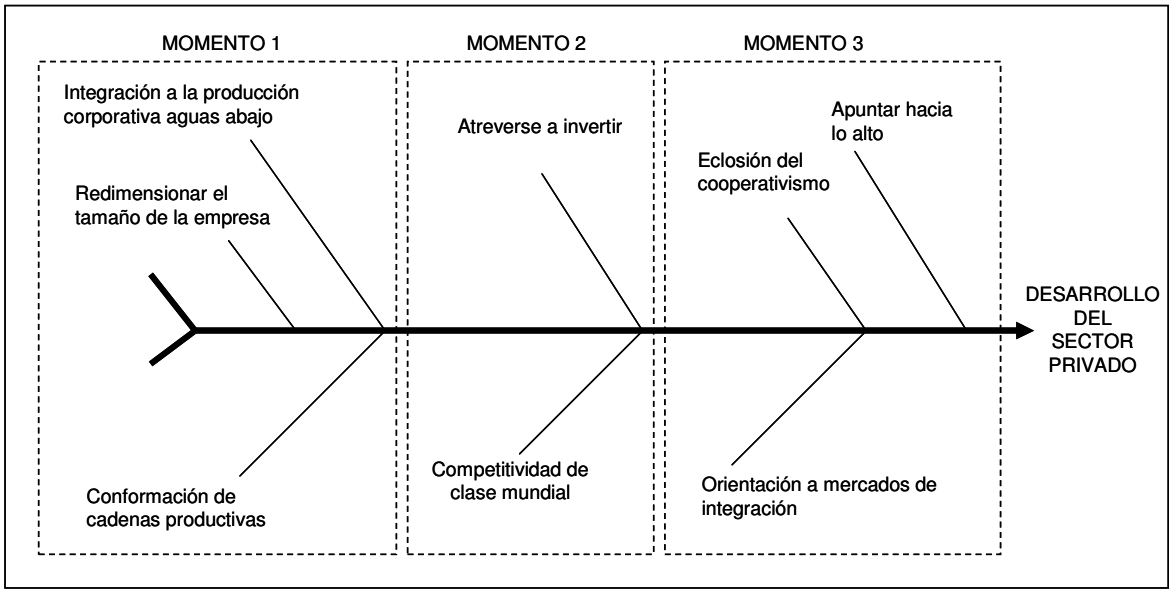


Figura 3. Agenda Estratégica para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno

A continuación, se procede a identificar las Fuerzas Motrices de impacto previsible en la Agenda Estratégica. Primeramente, se analizan los Predeterminados, que equivalen a las restricciones invariables o constantes del problema. Luego, se especifican las Incertidumbres, que equivalen a los parámetros variables del problema. Ambas Fuerzas Motrices se derivaron lógicamente del Análisis Situacional desarrollado a lo largo de la primera par-

te del presente Capítulo.

Cuadro 15. Fuerzas Motrices de Impacto en la Agenda Estratégica: Predeterminados

Análisis PESTA: Predeterminados				
POLÍTICO	ECONÓMICO	SOCIAL	TECNOLÓGICO	AMBIENTAL
P1. Vigencia del modelo socialista planteado por el actual gobierno.	E1. Vigencia del control de cambios.	S1. Estabilidad social.	T1. Fomento gubernamental a la ciencia y la tecnología.	A1. Clima favorable, suelos fértiles y disponibilidad de agua para el desarrollo agropecuario.
P2. Favoritismo del gobierno hacia cooperativas y otras formas asociativas comunitarias y sociales.	E2. Gasto público expansivo en infraestructura, hidrocarburos, petroquímica, energía eléctrica, agricultura, ganadería y manufactura.	S2. Regulaciones laborales y de medio ambiente de trabajo estrictas.	T2. Dependencia de materias primas, insumos especializados y tecnología importada.	A2. Regulaciones legales ambientales estrictas.
P3. Expansión de los negocios vinculados a procesos de integración y acuerdos de cooperación internacional.	E3. Vigencia de tasas de inflación elevadas.	S3. Niveles salariales elevados y contrataciones colectivas exigentes.		
P4. Vigencia de la política de incentivos, subsidios, financiamiento blando y proteccionismo de sectores económicos vulnerables.	E4. Estabilidad macroeconómica y seguridad jurídica.			
P5. Vigencia del clientelismo y la corrupción en el gobierno, a la hora de otorgar contratos y beneficios.	E5. Crecimiento sostenido de las importaciones y servicios conexos.			
P6. Vigencia de las estatizaciones y expropiaciones en sectores estratégicos	E6. Combustibles, servicios básicos y mano de obra baratos.			

Análisis PESTA: Predeterminados				
POLÍTICO	ECONÓMICO	SOCIAL	TECNOLÓGICO	AMBIENTAL
y de seguridad y defensa de la nación.				
P7. Desestímulo mediático y de la oposición gubernamental, hacia la inversión y la iniciativa privada.	E7. Disponibilidad de recursos humanos altamente calificados, así como de bienes de capital y servicios tecnológicos de todo tipo.			
P8. Conflictividad volátil interna, particularmente en regiones controladas por la oposición política al gobierno, y con Colombia.	E8. Elevado potencial turístico.			
	E9. Fuertes barreras a la entrada en muchos segmentos de negocios.			
	E10. Vigencia de elevadas cargas impositivas y demás costos de la legalidad.			
	E11. Vigencia de las regulaciones de precios para productos de consumo básico y estratégico.			
	E12. Mercado interno reducido.			

Cuadro 16. Matriz de Impacto de Predeterminados

IMPACTO	PREDETERMINADOS
ALTO	P1, P3, P4. E1, E2, E4, E6, E7, E8, E10
MEDIO	P2, P5, P7, E3, E9, E11, E12
BAJO	P6, P8, E5

Cuadro 17. Fuerzas Motrices de Impacto en la Agenda Estratégica: Incertidumbres

Análisis PESTA: Incertidumbres				
POLÍTICO	ECONÓMICO	SOCIAL	TECNOLÓGICO	AMBIENTAL
P1. El gobierno mantiene mayoría política en la Asamblea Nacional, el Tribunal Supremo y los gobiernos regionales y locales, ó no.	E1. Los precios del petróleo se mantienen ó se desploman.	S1. Se mantiene la "viveza criolla" en los negocios; ó no.	T1. Se mantiene el déficit de infraestructuras y servicios en el sector agropecuario; ó no.	A1. El cambio climático que afecta a la agricultura y al suministro regular de servicios básicos, principalmente electricidad y agua; se mitiga ó se agrava.
P2. Se superan las diferencias ideológicas con un sano pragmatismo; ó no.	E2. Las empresas de producción social y similares logran ser competitivas; ó no.	S2. Se mantiene la inamovilidad laboral; ó no.	T2. La política de estímulo a la investigación y desarrollo conduce a la innovación productiva; ó no.	A2. Se deja de lado el medio ambiente a favor del progreso económico; ó no.
	E3. Las empresas pierden mercados por culpa de la autogestión comunitaria y la producción social; ó no.			
	E4. Se mantiene la falsa percepción de inseguridad jurídica y elevado riesgo-país; ó no.			
	E5. Se aprovecha el potencial del cooperativismo; ó no.			

Las Incertidumbres identificadas generan los siguientes Resultados Posibles o Alternativas:

Político:

P1. El gobierno mantiene mayoría política en la Asamblea Nacional, el Tribunal Supremo y los gobiernos regionales y locales, ó no. *Alternativas*:

(a) Se mantienen en vigencia las políticas públicas actuales. (b) Se producen cambios imprevisibles en las políticas públicas actuales.

P2. Se superan las diferencias ideológicas con un sano pragmatismo; ó no. *Alternativas*: (a) Los empresarios aprovechan las oportunidades de negocios derivadas de las políticas públicas; (b) Los empresarios sabotean las políticas públicas y no las aprovechan en su propio beneficio.

Económico:

E1. Los precios del petróleo se mantienen ó se desploman. *Alternativas*: (a) El gobierno cuenta con los recursos económicos suficientes para seguir financiando las políticas públicas actuales. (b) El gobierno no puede financiar con igual intensidad las políticas públicas actuales.

E2. Las empresas de producción social y similares logran ser competitivas; ó no. *Alternativas*: (a) Las empresas de producción social, y similares, desplazan a las empresas privadas de las oportunidades de negocios; (b) Las empresas privadas siguen manteniendo preponderancia en los negocios.

E3. Las empresas pierden mercados por culpa de la autogestión comunitaria y la producción social; ó no. *Alternativas*: (a) La autogestión comunitaria y la producción social desplazan a las empresas privadas de sus nichos de mercado; (b) Las empresas privadas mantienen sus posiciones dentro de los nichos de mercado.

E4. Se mantiene la falsa percepción de inseguridad jurídica y elevado riesgo-país; ó no. *Alternativas*: (a) Los niveles de inversión privada se mantienen bajos; (b) Los niveles de inversión privada pasan a ser altos.

E5. Se aprovecha el potencial del cooperativismo; ó no. *Alternativas*: (a) Las cooperativas se consolidan como modelo productivo exitoso; (b) Se sigue desperdiciando el potencial del cooperativismo en la economía.

Social:

S1. Se mantiene la “viveza criolla” en los negocios; ó no. *Alternativas*: (a) Los empresarios se orientan hacia la inversión productiva; (b) Los empresarios se orientan hacia la inversión especulativa y el fraude.

S2. Se mantiene la inamovilidad laboral; ó no. *Alternativas*: (a) No se logra elevar la calidad del trabajo y, consecuentemente, se desperdicia el capital humano potencial de la economía; (b) Los trabajadores se esmeran adecuadamente en el desempeño de sus labores, mejorando así la calidad del recurso humano del país.

Tecnológico:

T1. Se mantiene el déficit de infraestructuras y servicios en el sector agropecuario; ó no. *Alternativas*: (a) Se motoriza la producción agropecuaria; (b) Se congela la producción agropecuaria.

T2. La política de estímulo a la investigación y desarrollo conduce a la innovación productiva; ó no. *Alternativas*: (a) Las empresas alcanzan mayores niveles de competitividad; (b) Las empresas mantienen sus niveles actuales de competitividad.

Ambiental:

A1. El cambio climático que afecta a la agricultura y al suministro regular de servicios básicos, principalmente electricidad y agua; se mitiga ó se agrava. *Alternativas*: (a) Las inversiones agropecuarias se pierden; (b) Las inversiones agropecuarias reditúan buenos beneficios.

A2. Se deja de lado el medio ambiente a favor del progreso económico; ó no. *Alternativas*: (a) Aumentan las externalidades negativas de las actividades del sector privado; (b) Las externalidades negativas del sector privado se mantienen en sus niveles actuales.

Cuadro 18. Matriz de Impacto de Incertidumbres / Incertidumbres Claves

IMPACTO	INCERTIDUMBRE		
	BAJA	MEDIA	ALTA
ALTO		S2	Incertidumbres claves: P1, P2, E1, E4, E5
MEDIO	E2	E3	S1, T1, A1
BAJO		T2	A2

Cuadro 19. Matriz Gamma de las Incertidumbres Claves (Esc.: 1-3)

	P1	P2	E1	E4	E5	Dependencia
P1		1	3	1	1	6
P2	1		1	2	2	6
E1	1	1		1	1	4
E4	3	3	2		2	10
E5	1	2	1	1		5
Motricidad	6	7	7	5	6	31

P1. Mayoría política del actual gobierno
P2. Superación de las diferencias ideológicas
E1. Precios del petróleo
E4. Falsa percepción de inseguridad jurídica y riesgo país
E5. Aprovechamiento del potencial cooperativista de la economía

Cuadro 20. Matriz de Motricidad y Dependencia de las Incertidumbres Claves

ESTRATEGIA	MOTRICIDAD	DEPENDENCIA	RESIDUAL
P1	6	6	0
P2	7	6	1
E1	7	4	3
E4	5	10	-5
E5	6	5	1
Promedio	6	6	

Tomando como punto de corte el promedio arrojado por la Matriz Gamma, se tienen los siguientes resultados:

- E1: Alta Motricidad y Baja Dependencia. Este es el factor de mayor potencial de motorización de los restantes factores para lograr la Agenda Estratégica, y además es el que menos depende de ellos para poder operar. La

lógica de esto estriba en el hecho de que el principal motor, la palanca fundamental para el financiamiento de la economía venezolana, tanto pública como privada, es el negocio petrolero, cuyo bienestar depende del nivel de precios internacionales.

- P2: Alta Motricidad y Moderada Dependencia. Este factor tiene un elevado potencial de motorización de los restantes factores para lograr la Agenda Estratégica, pero depende en cierta medida de los mismos para poder operar. Específicamente depende de la superación de la falsa percepción de inseguridad jurídica y riesgo-país, así como del aprovechamiento del potencial cooperativista de la economía, factores ambos que de producirse contribuirían significativamente a la superación de las diferencias ideológicas por parte del sector privado hacia el gobierno; no en el sentido de apoyar un modelo socialista de país, pero sí de reconocer sus ventajas y capitalizarlas en su propio provecho y bienestar.

- P1: Moderada Motricidad y Moderada Dependencia. Este factor tiene algún potencial de motorización de los restantes factores, específicamente sobre la falsa percepción de inseguridad jurídica y riesgo-país, debido al control de la totalidad de los poderes e instituciones públicas por parte de una sola tendencia política, el cual refuerza la falsa percepción de inseguridad jurídica y riesgo-país. En líneas generales, este factor, entendido como mantenimiento de las políticas públicas actuales sin oposición significativa a las mismas, depende de la interacción con los demás para poder producir sus efectos motrices hacia el logro de la Agenda Estratégica. Lo que esto significa es que la sola acción política del gobierno no basta para alcanzar el desarrollo del sector privado en Venezuela, sino que además deben confluir otros importantes factores determinantes.

- E5: Moderada Motricidad y Baja Dependencia. Este factor tiene algún potencial de motorización de los restantes factores, específicamente sobre la superación de las diferencias ideológicas y la falsa percepción de inseguridad

jurídica y riesgo-país, debido a que el éxito del cooperativismo mostraría a los agentes económicos privados que se oponen al modelo socialista planteado por el actual gobierno, que el mismo sí puede alcanzar importantes logros en materia de desarrollo económico y social del país. Este factor no depende significativamente de otros para manifestar su influencia dentro del sistema de relaciones objeto de análisis. En particular, debe tomarse en cuenta que la sola vigencia de las políticas públicas actuales y su palanca financiera, como es el petróleo, no bastan para hacer que el cooperativismo cuaje como modelo económico para el segmento de actividad económica en pequeña y mediana escala, ya que si así fuese, ya habría ocurrido esto en el país a lo largo de diez años de bonanza petrolera y políticas públicas de corte socialista.

- E4: Baja Motricidad y Alta Dependencia. Este factor, dentro de los factores clave identificados, es el que menor influencia tiene dentro del sistema y, al mismo tiempo dicha influencia depende fundamentalmente de los factores políticos. Específicamente, la mayoría política del actual gobierno le impacta negativamente, pues la misma no contribuye a la superación de la falsa percepción de inseguridad jurídica y riesgo-país, sino que la incrementa; y, al propio tiempo, depende en buena medida de que las diferencias ideológicas logren superarse.

De acuerdo a lo discutido, las Incertidumbres Claves que lucen idóneas para definir los Ejes de Incertidumbre son las siguientes:

- E1: Los precios del petróleo se mantienen ó se desploman. *Alternativas*: (a) El gobierno cuenta con los recursos económicos suficientes para seguir financiando las políticas públicas actuales. (b) El gobierno no puede financiar con igual intensidad las políticas públicas actuales.

- P2: Se superan las diferencias ideológicas con un sano pragmatismo; ó no. *Alternativas*: (a) Los empresarios aprovechan las oportunidades de negocios derivadas de las políticas públicas; (b) Los empresarios sabotean las políticas públicas y no las aprovechan en su propio beneficio.

Ambos factores son de alto impacto y alta incertidumbre y, entre los

cinco que conformaron el sistema analítico precedente, son los que guardan mayor independencia entre sí, dado que la posibilidad de financiar las propias políticas públicas, lejos de contribuir a la superación de las diferencias ideológicas entre el gobierno y el sector privado, las mantiene vivas porque el gobierno se logra mantener en el poder.

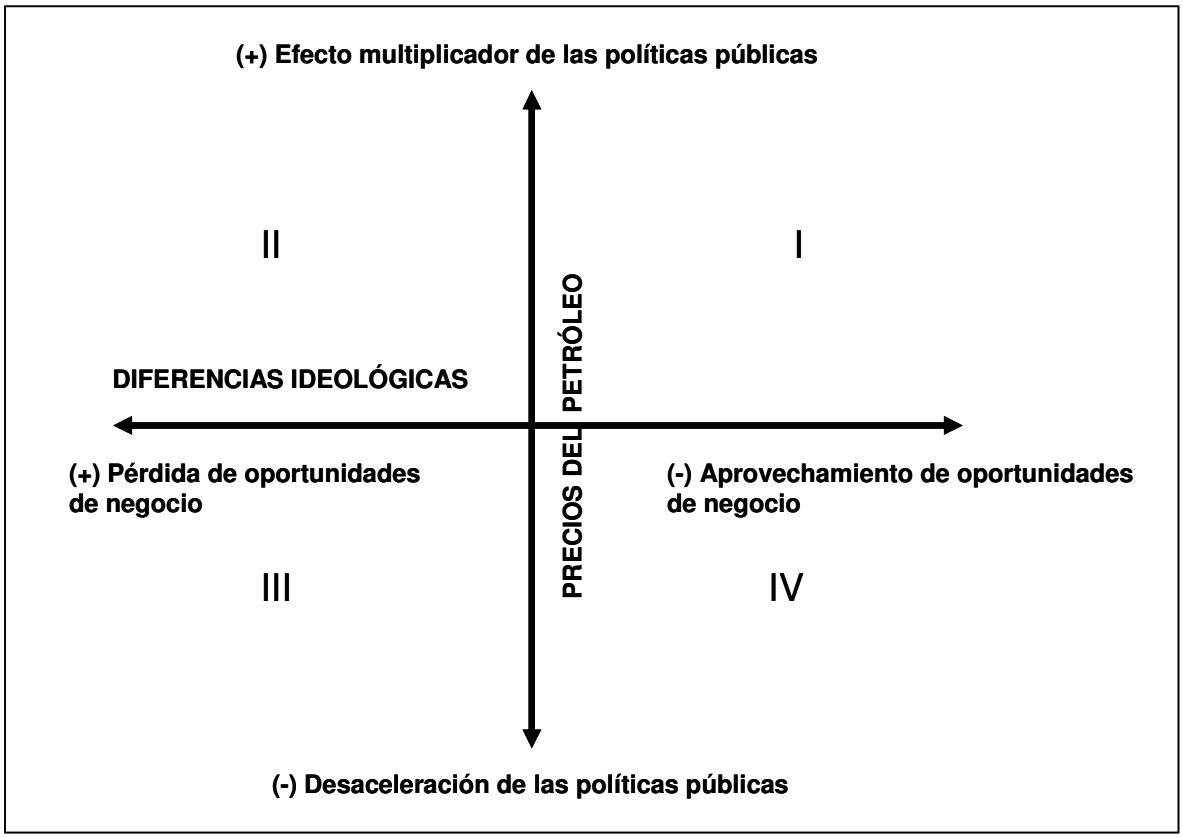


Figura 4. Ejes y Rangos de Incertidumbre para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno

A continuación, se asignan factores significativos a cada escenario, lo que se conoce bajo este esquema metodológico, como Lógica de Escenarios. Con el fin de minimizar la necesidad de recurrir a la intuición en este punto, se decidió trabajar aquí con las mismas Incertidumbres derivadas del Análisis PESTA:

Escenario A (Cuadrante I): *Desarrollo Acelerado* (este escenario sería favorable, pero no es el ideal).

- Se mantienen en vigencia las políticas públicas actuales.

- Los empresarios aprovechan las oportunidades de negocios derivadas de las políticas públicas.

- El gobierno cuenta con los recursos económicos suficientes para seguir financiando las políticas públicas actuales.

- Las empresas privadas siguen manteniendo preponderancia en los negocios, dado que aprovechan inteligentemente las oportunidades que actualmente están siendo captadas por las iniciativas de producción social y comunitaria.

- Las empresas privadas mantienen sus posiciones dentro de los nichos de mercado, debido a que sus niveles de competitividad les permiten superar a las iniciativas productivas sociales y comunitarias.

- Los niveles de inversión privada pasan a ser altos, al percibir las empresas el abanico de oportunidades de negocio que se les abre al hacer sinergia con las políticas públicas actuales.

- Las cooperativas se consolidan como modelo productivo exitoso, impulsadas por el propio sector privado, en armonía sinérgica con las políticas públicas.

- Los empresarios se orientan hacia la inversión productiva, pues comprenden que allí hay mucho mayores perspectivas de crecimiento y ganancias a largo plazo, que en la mera especulación improductiva coyuntural.

- Los trabajadores se esmeran adecuadamente en el desempeño de sus labores, mejorando así la calidad del recurso humano del país, debido a que, incluso aun cuando se mantenga la inamovilidad laboral, las empresas privadas comprenden la conveniencia del modelo socialista y practican a fondo la estrategia de Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

- Se motoriza la producción agropecuaria, gracias a que el gobierno cuenta con los recursos para financiar las infraestructuras y servicios necesarios para el desarrollo del campo y, además, los aplica con el consentimiento y el compromiso del sector privado.

- Las empresas alcanzan mayores niveles de competitividad, debido a los mayores niveles de inversión y al aprovechamiento intensivo de las políticas públicas como ventajas competitivas estratégicas.

- Las inversiones agropecuarias reditúan buenos beneficios, porque la cooperación entre el sector público y privado permite afrontar las adversidades climáticas con mayor probabilidad de éxito.

- Aumentan las externalidades negativas de las actividades del sector privado, porque en un escenario de desarrollo acelerado del mismo, lo más probable es que se deje de lado o trate de ocultarse los impactos sobre el medio ambiente, tanto de parte de las empresas como de los funcionarios públicos que estarán más interesados en el éxito económico del modelo socialista que en sus nocivas consecuencias ambientales, tal y como por ejemplo ocurrió en el caso de China.

Escenario B (Cuadrante II): *Los Extranjeros Ganan* (este es el escenario que se viene perfilando actualmente en Venezuela, el cual es, en términos generales, desfavorable).

- Se mantienen en vigencia las políticas públicas actuales.

- Los empresarios sabotean las políticas públicas y no las aprovechan en su propio beneficio.

- El gobierno cuenta con los recursos económicos suficientes para seguir financiando las políticas públicas actuales.

- Las empresas de producción social, y similares, desplazan a las empresas privadas de las oportunidades de negocios pequeños y medianos.

- La autogestión comunitaria y la producción social desplazan a las em-

presas privadas de sus nichos de mercado, debido a que las empresas privadas no capitalizan las oportunidades para hacerse más competitivas.

- Los niveles de inversión privada se mantienen bajos.

- Se sigue desperdiciando el potencial del cooperativismo en la economía, debido a la falta de sinergia entre las políticas públicas y la inversión del sector privado que permita generar encadenamientos endógenos y aguas abajo.

- Los empresarios (incluso los de índole cooperativa, social y comunitaria) se orientan hacia la inversión especulativa y el fraude (destinar los recursos obtenidos del gobierno a otros fines o desperdiciarlos), incapaces de visualizar las mayores perspectivas de la inversión productiva, lo que beneficia en definitiva a los inversionistas extranjeros que sí saben aprovechar las oportunidades de negocios en el marco de las políticas públicas del actual gobierno.

- Se mantiene la inamovilidad laboral debido a que el gobierno antagoniza ideológicamente con los empresarios privados, lo cual trae como consecuencia un esfuerzo laboral poco comprometido y, por ende, de baja calidad.

- Aun cuando el gobierno, que posee recursos suficientes, logra superar el déficit de infraestructuras y servicios en el sector agropecuario, el mismo no se desarrolla a gran escala debido a la falta de iniciativa privada. Se obtiene un cierto grado de desarrollo atribuible a las pequeñas y medianas empresas de producción social y comunitaria, pero soportado en subsidios y ayudas diversas otorgadas por el gobierno.

- Las empresas mantienen sus niveles actuales de competitividad, debido a que congelan sus niveles de inversión y no aprovechan las políticas públicas como ventajas competitivas estratégicas. Esto las mantiene al margen de los grandes negocios que se generan en el marco de los procesos de integración y los acuerdos de cooperación internacional, los cuales son apro-

vechados por las empresas extranjeras.

- Las inversiones agropecuarias a gran escala se pierden, entre otras razones porque el antagonismo ideológico con el gobierno lleva a éste a acrecentar su política de expropiaciones.

- Las externalidades negativas del sector privado se mantienen en sus niveles actuales, debido a que no aumenta su grado de desarrollo y, por ende, sus impactos sobre el medio ambiente se mantienen relativamente estables.

Escenario C (Cuadrante III): *Estancamiento y Crisis* (este es el escenario que hay que evitar a toda costa).

- Se producen cambios imprevisibles en las políticas públicas actuales, debido a que el gobierno no cuenta con los recursos suficientes para financiarlas y, consecuentemente, su mayoría política en la Asamblea Nacional y otras instancias se ve comprometida.

- Los empresarios sabotean las políticas públicas y no las aprovechan en su propio beneficio.

- El gobierno no puede financiar con igual intensidad las políticas públicas actuales, debido a la disminución de los ingresos fiscales.

- Las empresas privadas siguen manteniendo preponderancia en los negocios, debido a que las empresas de producción social y comunitaria no reciben los subsidios necesarios para sobrevivir a largo plazo; pero como las empresas privadas tampoco invierten, entonces se produce un estancamiento de la producción asociada a los pequeños y medianos negocios. Por otro lado, la imposibilidad de mejorar los niveles de vida de la población mediante el modelo de negocios socialista planteado por el actual gobierno, coloca al sector social en crisis.

- Las empresas privadas mantienen sus posiciones dentro de los nichos de mercado, debido a que la autogestión comunal y la producción social no

logran desplazarlas a consecuencia de la falta de subsidios y de la pérdida de posiciones políticas por parte del gobierno. El debilitamiento de las políticas públicas reestablece las condiciones para la inestabilidad política del país.

- Los niveles de inversión privada se mantienen bajos, porque el gobierno no puede otorgar financiamiento accesible a las empresas, ni otras ventajas como oportunidades de negocio rentables.

- Se sigue desperdiciando el potencial del cooperativismo en la economía, no sólo por la falta de apoyo de parte de las políticas públicas, sino además por la incapacidad del sector privado para eclosionar el cooperativismo en el país.

- Se mantiene la "viveza criolla" en los negocios, por lo que los empresarios se orientan hacia la inversión especulativa y el fraude.

- Se levanta la inamovilidad laboral por la crisis económica del país, pero ello no trae como consecuencia un adecuado esmero de los trabajadores en el desempeño de sus labores y su subsecuente calidad como recurso humano, sino una oleada de despidos masivos e injustificados por parte de las empresas privadas, lo que genera un gran malestar social, pérdida de popularidad del gobierno actual, inestabilidad política y riesgo de enfrentamientos violentos en la sociedad.

- Se mantiene el déficit de infraestructuras y servicios en el sector agropecuario, razón por la cual –en ausencia además de los pequeños y medianos productores sociales y comunitarios- hace que se congele la producción agropecuaria; pero al cabo, las grandes empresas privadas agropecuarias pueden capitalizar la crisis debido al debilitamiento del poder del gobierno para acometer expropiaciones sin comprometer aún más su menguada popularidad. Esto reinstaura el modelo latifundista de explotación agropecuaria en el país, con la consecuente exclusión social y riesgo de estallidos y violencia,

debido a que las aspiraciones del pueblo son mucho mayores ahora, en virtud de la experiencia del chavismo.

- La política de estímulo a la investigación y desarrollo fracasa y no conduce a la innovación productiva, lo que hace que las empresas mantengan sus niveles actuales de competitividad.

- El cambio climático que afecta a la agricultura y al suministro regular de servicios básicos, principalmente electricidad y agua, produce efectos nocivos en el campo, y los productores pequeños y medianos sufren las mayores consecuencias, sin que el gobierno pueda compensar sus pérdidas. Muchas inversiones, incluso de grandes productores, se pierden, lo que les desmotiva para acometer nuevos proyectos de inversión en este sector.

- La falta de inversión productiva mantiene los impactos antrópicos el sector privado sobre el medio ambiente en niveles inferiores a los que se presentarían en escenarios más favorables de desarrollo.

Escenario D (Cuadrante IV): *Socialismo Autogestionario* (este es el escenario ideal u óptimo).

- El gobierno no logra mantener la mayoría política en la Asamblea Nacional, el Tribunal Supremo y los gobiernos regionales y locales, lo que determina cambios imprevisibles en las políticas públicas actuales; pero las empresas privadas ejercen influencia para que se mantengan dichas políticas al percibir las ventajas que tienen para ellas mismas a largo plazo.

- Se superan las diferencias ideológicas con un sano pragmatismo, que lleva a los empresarios a aprovechar consciente y racionalmente las oportunidades de negocios que se derivaron de las políticas públicas, así como a identificar y generar por sí mismos nuevas y retadoras oportunidades.

- Los precios del petróleo se desploman, lo cual determina que el gobierno no puede financiar con igual intensidad las políticas públicas actuales; pero el éxito gradual del sector privado eleva los recursos fiscales disponibles

por la vía impositiva, lo que permite recuperar a mediano y largo plazo la capacidad del gobierno para financiar las políticas públicas enmarcadas en el modelo socialista de país.

- Las empresas de producción social y similares no logran mantener su competitividad, razón por la cual las empresas privadas siguen manteniendo preponderancia en los negocios; pero, al cabo, el modelo de negocios corresponsable adoptado por el empresariado privado conduce, en el marco de los encadenamientos productivos endógenos y aguas abajo, a la promoción de cooperativas y empresas de producción social y comunitaria capaces de hacer sinergia con la empresa privada.

- Las empresas no pierden mercados por culpa de la autogestión comunitaria y la producción social, manteniendo sus posiciones y nichos; pero, debido a que identifican el potencial de esas formas productivas socialistas para su propio beneficio, las estimulan y hacen prosperar a mediano y largo plazo al engranarlas sinérgicamente dentro de sus propios circuitos productivos.

- Desaparece la falsa percepción de inseguridad jurídica y elevado riesgo-país, con lo cual los niveles de inversión privada pasan a ser altos.

- Se aprovecha el potencial del cooperativismo, consolidándose éste como modelo productivo exitoso, gracias al impulso del sector privado en el marco de sus estrategias de fragmentación de la producción en encadenamientos productivos endógenos y aguas abajo.

- Se supera la tradicional “viveza criolla” en los negocios, orientándose los empresarios hacia la inversión productiva, evitando la especulación y el fraude.

- Se levanta la medida gubernamental de inamovilidad laboral, pero el nuevo sentido de corresponsabilidad social del sector privado logra evitar voluntariamente los despidos masivos y la desmejora de las condiciones la-

borales de los trabajadores; lográndose gracias a ello elevar la calidad del trabajo y, consecuentemente, el aprovechamiento genuino del capital humano potencial de la economía.

- Se mantiene el déficit de infraestructuras y servicios en el sector agropecuario financiados por el sector público; pero la inversión de las grandes empresas y sus amplios encadenamientos con los pequeños y medianos productores sociales y comunitarios, bajo formas cooperativas y de otro tipo, eleva las inversiones del sector privado en esta área, gracias a lo cual se motoriza la producción agropecuaria del país, de una manera totalmente autogestionaria de las propias fuerzas productivas de los particulares que conforman la sociedad, e independientemente de las ayudas gubernamentales.

- La política de estímulo a la investigación y desarrollo, en el marco del aporte del sector privado al Fondo Nacional de Ciencia y Tecnología, conduce a la innovación productiva, dado que las empresas privadas dejan de preocuparse por cómo evadir ese aporte y comienzan a canalizarlo realmente hacia esfuerzos serios de I+D que le conduzcan a la adquisición de mayores capacidades competitivas.

- El cambio climático que afecta a la agricultura y al suministro regular de servicios básicos, principalmente electricidad y agua, se mitiga gracias al aporte y el esfuerzo corresponsable del sector privado en la solución de estos problemas; con lo cual las inversiones agropecuarias tienen buenas probabilidades de redituar adecuados beneficios.

- Aun cuando se produce el progreso económico de la empresa privada, el mismo no deja de lado al medio ambiente, gracias a los niveles de conciencia alcanzados por el empresariado nacional; con lo cual las externalidades negativas del sector privado disminuyen gradualmente incluso más allá de sus niveles actuales.

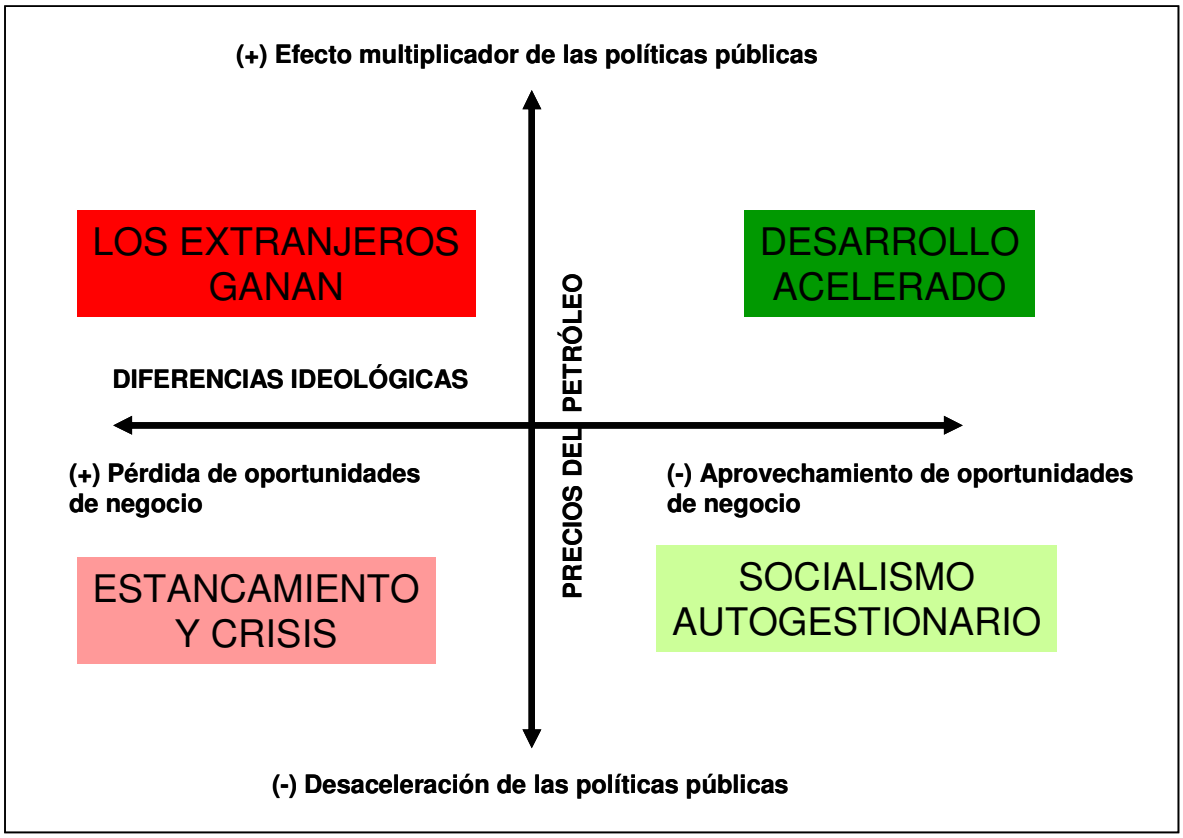


Figura 5. Escenarios para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno

Triangulación de la Agenda Estratégica con los Escenarios

Para finalizar este Capítulo, se procede seguidamente a efectuar la triangulación entre las estrategias formuladas mediante la Planificación Estratégica Situacional (Agenda Estratégica) y las derivadas del Análisis de Escenarios (Escenarios Alternativos):

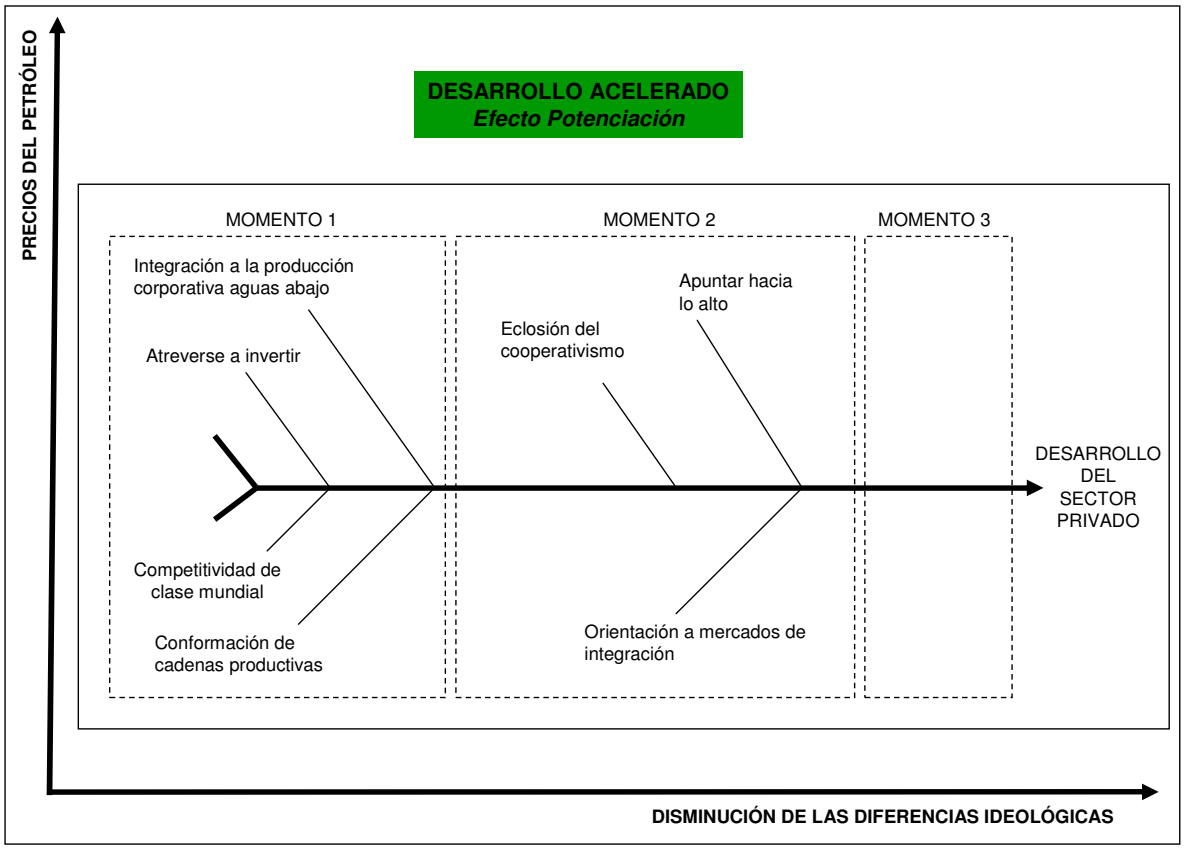


Figura 6. Agenda Estratégica para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno, en el Escenario "Desarrollo Acelerado" = *Efecto Potenciación*

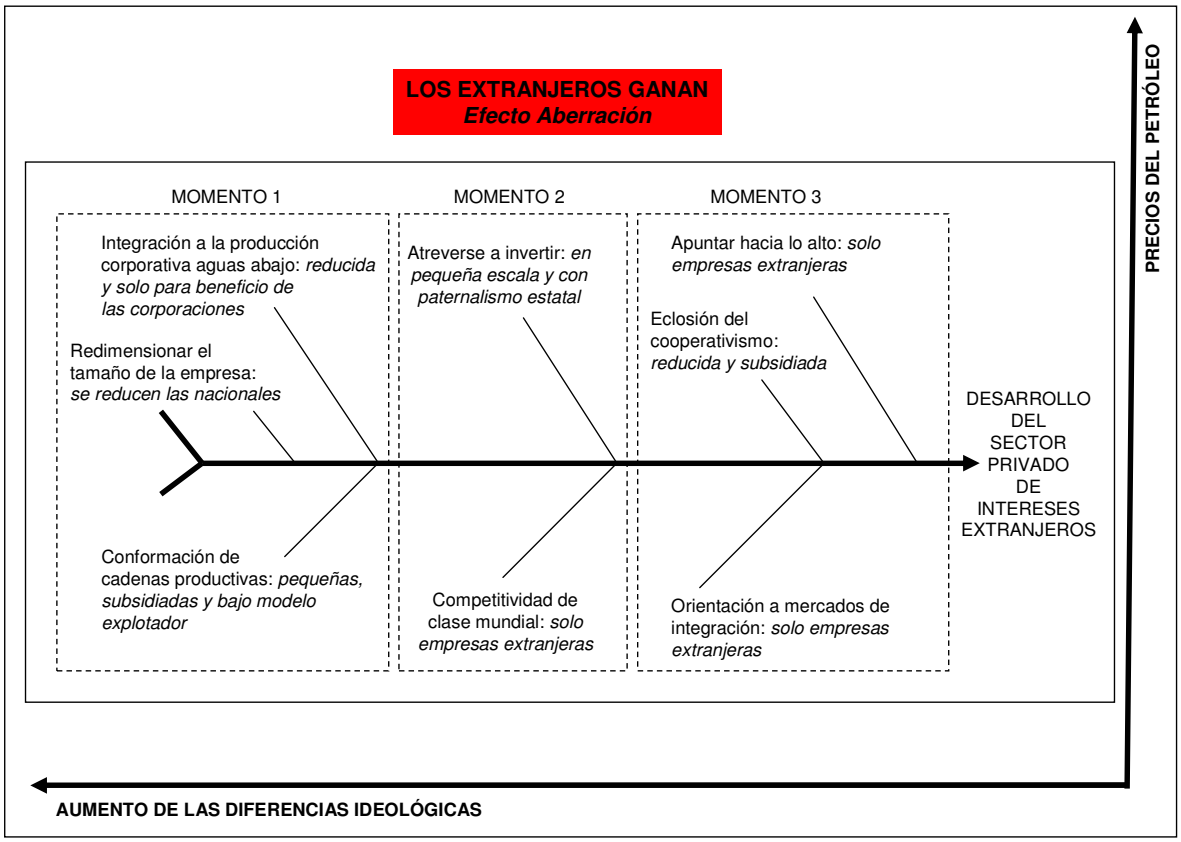


Figura 7. Agenda Estratégica para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno, en el Escenario "Los Extranjeros Ganan" = *Efecto Aberración*

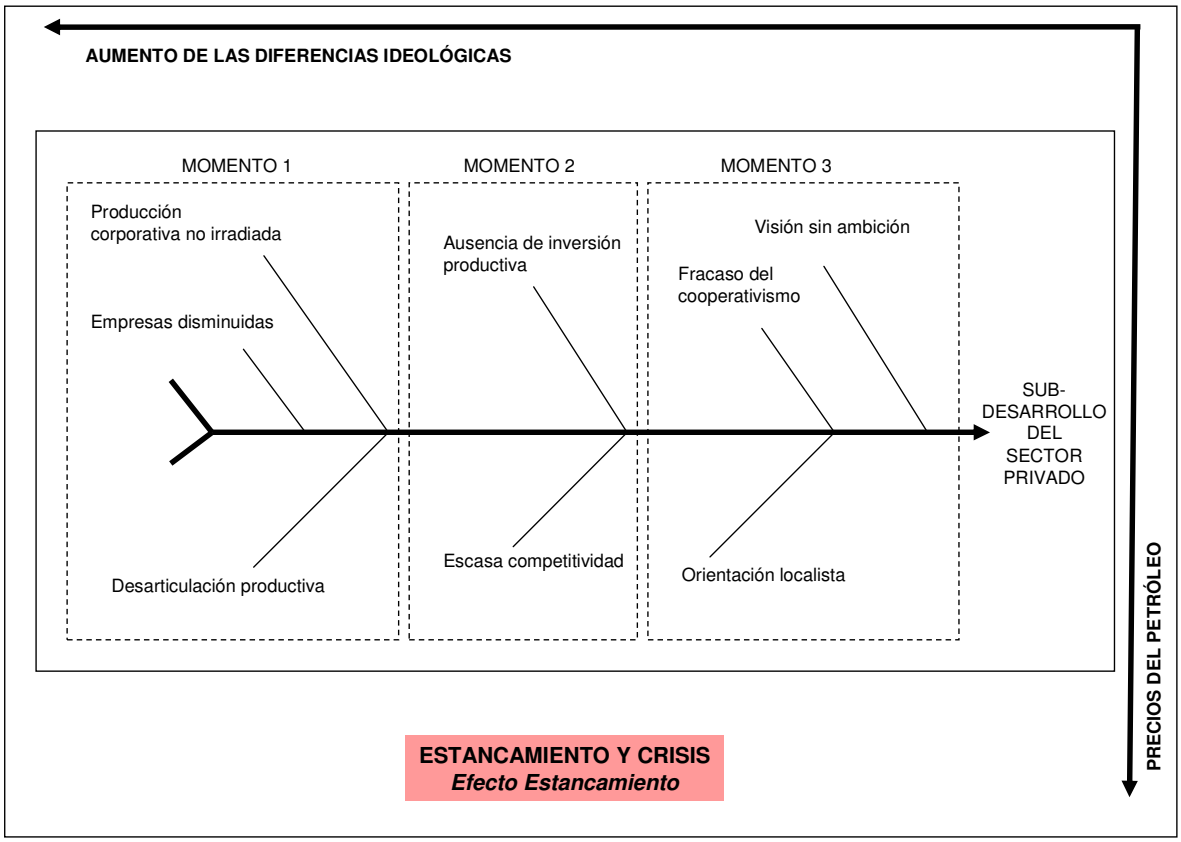


Figura 8. Agenda Estratégica para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno, en el Escenario "Estancamiento y Crisis" = *Efecto Estancamiento*

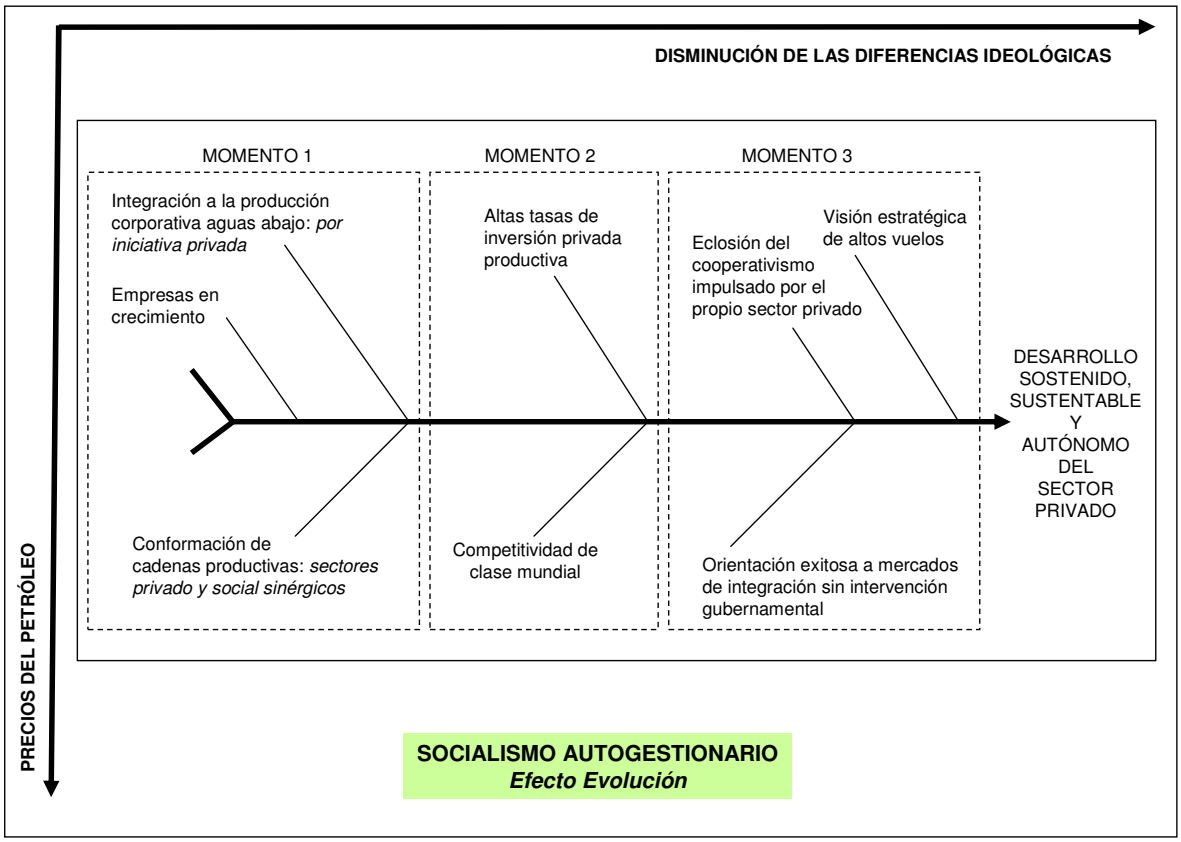


Figura 9. Agenda Estratégica para el Desarrollo del Sector Privado en Venezuela, cónsone con la Propuesta Socialista planteada por el Actual Gobierno, en el Escenario "Socialismo Autogestionario" = *Efecto Evolución*

CONCLUSIONES

El sector privado debe ser consciente de que es necesario romper con el *status quo* que mantuvo durante el periodo en el cual los gobiernos venezolanos tenían una concepción capitalista, así como abrirse a los cambios del socialismo que se está gestando en el país. Esto debe hacerlo no por razones ideológicas, sino por una mera lógica natural de supervivencia y crecimiento, dado que oponerse a las tendencias históricas de la sociedad le puede hacer perder importantes oportunidades de negocio y desarrollo, las cuales de hecho están siendo aprovechadas no solamente por el propio Estado, al modo de emprendimientos del sector público, y las comunidades organizadas, sino además por diversas empresas, consorcios y compañías multinacionales de otros países, tanto del mundo desarrollado (Estados Unidos y Europa principalmente), como de América Latina, El Caribe, Oriente Medio y Asia. Es evidente que todas esas oportunidades de negocio podrían, y además deberían, estar siendo aprovechadas y capitalizadas por el sector privado venezolano.

Por poner solo un ejemplo, baste señalar que las más grandes inversiones en infraestructura que está acometiendo el Estado, por ejemplo para la construcción de metros y puentes de gran envergadura, no están siendo aprovechadas por la industria de la construcción nacional, sino por grandes consorcios extranjeros, como la brasilera Odebrecht.

Si bien es cierto que el modelo socialista tiende a disminuir el rol del sector privado en la economía, en el sentido de sus posibilidades de acumulación de capital, no es menos cierto que el buen tino, inteligencia de nego-

cios y astucia abren un amplio margen para la mutación de las formas asociativas existentes y la penetración de los agentes económicos privados en múltiples áreas y a múltiples niveles del aparato productivo de la sociedad. Una de las más claras vías que se presentan a este respecto en los actuales momentos es la figura de las empresas mixtas, que está siendo exhaustivamente aprovechada por las grandes multinacionales extranjeras para la gran tajada de negocios que representa la faja petrolífera del Orinoco y los yacimientos de gas, entre otras áreas vinculadas a la generación de energía y a la producción primaria de la economía (agricultura y minería).

Naturalmente, para poder adaptarse, sobrevivir y crecer frente a estos nuevos y retadores escenarios, el sector privado tiene que deslastrarse de una serie de vicios que fueron deformando históricamente su rol dentro de la economía, como por ejemplo, pretender vivir fácilmente a expensas de subsidios, prebendas y favoritismos por parte del Estado. Esta es la razón por la cual muchas empresas privadas en Venezuela han enfrentado serias dificultades y otras tantas han ido a la quiebra; también es la razón por la cual el gobierno actual ha arremetido contra algunos subsectores, como por ejemplo, el de empresas prestadoras de servicios de apoyo a la industria petrolera, que durante décadas acumularon severas ineficiencias operativas y ganancias infundadas sobre una estricta lógica competitiva.

En otras áreas, como los servicios básicos (electricidad, agua, telecomunicaciones) es posible que a largo plazo las oportunidades no sean muchas para el sector privado, debido a la natural tendencia dentro de un modelo socialista a retener el control total de esas actividades estratégicas para su seguridad y defensa; no obstante, sus elevadas exigencias tecnológicas y la concomitante incapacidad o lentitud del sector público para desarrollar capacidades en ciencia y tecnología, hacen que incluso en estas áreas tan álgidas, el sector privado tenga mucha tela de donde cortar, sobre todo bajo mo-

delos de negocio basados en el *outsourcing*.

Cabe destacar, a la luz de los resultados obtenidos en este estudio, los siguientes aspectos:

- Se destaca cuál es la importancia que tiene el sector productivo privado como generador de bienes y servicios, empleos, generador de impuestos, elementos que son imprescindibles para que el Estado realice una gestión eficiente.

- Se destacan los impactos que han tenido y tendrán los cambios que se han suscitado en el Estado venezolano, el cual se encuentra en una transición al socialismo.

- Se destaca la conveniencia de que haya un equilibrio entre el Estado (no importa cuál sea su concepción política) y el sector privado, ya que los objetivos de ambos, aun cuando no son comunes, son complementarios. Lo propio cabe señalar para la aparente dicotomía existente entre el sector privado y el sector social y comunitario.

Como síntesis conclusiva, se desprende claramente de los resultados obtenidos en este estudio que el desarrollo del sector privado tiene su mejor escenario si éste es quien toma para sí e impulsa por propia voluntad el modelo socialista de país planteado por el gobierno actual, en lugar de oponerse irracionalmente al mismo.

El escenario actual -donde el sector privado se opone a los cambios y al Estado pareciera no importarle- es aberrante debido a que los beneficios potenciales del modelo socialista planteado por el actual gobierno no están siendo capitalizados por el sector productivo privado nacional, sino por las empresas transnacionales o pertenecientes a intereses extranjeros y por la banca, así como por los negocios meramente especulativos; además, al no participar proactivamente el sector privado en este proceso de construcción socialista de la nación, los beneficios que percibe el sector social y comunita-

rio son insustentables a largo plazo, porque se basan en el permanente subsidio y ayuda por parte del gobierno, y no en la irradiación de los beneficios generados por el esfuerzo colectivo de los privados. En la eventualidad de que los ingresos fiscales disminuyan abruptamente, el país pasa instantáneamente a un peligroso escenario de estancamiento y crisis, dado que las empresas de producción social y comunitaria, así como las cooperativas en general, no han alcanzado verdaderos niveles de competitividad, sino que sobreviven gracias a las transferencias monetarias directas del Estado y la demanda cautiva garantizada para sus productos –independientemente de su calidad- representada por las compras y contratos gubernamentales.

Por más empeño que ponga el gobierno en desarrollar el campo y la industria manufacturera –a menos que sea a punta de pistola, como fue el caso de la ex Unión Soviética, así como de la China de Mao- no logrará hacerlo si la iniciativa privada no participa en el proceso. Si el Estado opta por asumir las funciones productivas directamente, se multiplicarían los vicios e ineficiencias del capitalismo de estado, aun cuando la abundancia de recursos petroleros -bien administrados- podría conducir a niveles importantes de industrialización. La sola transferencia de actividades productivas a formas asociativas sociales y comunitarias no basta, por otra parte, para desarrollar la economía nacional, porque ello solo es factible a pequeña y mediana escala, y porque el Estado no puede garantizar el impulso a este proceso más allá del mero subsidio, siendo a este respecto crucial el rol que pueden jugar las grandes empresas y corporaciones privadas del país, quienes sí manejan el músculo, la diversidad y la complejidad necesarias para consolidar auténticos encadenamientos productivos endógenos y aguas abajo.

RECOMENDACIONES

El autor está consciente de que los hallazgos del presente estudio representan un vuelco de trescientos sesenta grados en relación con la opinión generalizada del sector privado venezolano acerca de las políticas públicas actuales y acerca de su propio rol dentro del proceso de desarrollo económico y social de la Nación. La inmensa mayoría de los analistas y autores consultados consideran que el desarrollo del sector privado es incompatible con el socialismo, porque éste busca la estatización y la colectivización de la producción. Esto no es cierto en el caso de la Venezuela actual, porque tal como ha sido demostrado en este estudio, las políticas públicas vigentes, que persiguen la integración latinoamericana, el bienestar social, la participación de los trabajadores, las comunidades y el pueblo en general en los procesos productivos y distributivos de la economía nacional, entre otras, no constituyen amenazas para el sector privado, sino grandes oportunidades para su propio crecimiento y desarrollo a largo plazo, así como del país en general.

Al igual que hoy en día las modernas tendencias gerenciales reconocen la importancia crucial de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y la planificación estratégica socialmente responsable, llegando incluso algunos autores a plantear que si se aplicaran a fondo estos criterios las tasas interanuales de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) se ubicarían entre el 50 y 60 por ciento anual; de la misma manera es altamente razonable considerar que la asunción por iniciativa propia y voluntaria por parte del sector privado de un modelo socialista de desarrollo económico para el país, sea la alternativa acertada para Venezuela.

Lo anterior pasa, primero que nada, por la superación de las ideologías, y la comprensión del papel cada vez más preponderante que juega el sector social y comunitario en el concierto económico mundial, y el reconocimiento del éxito de los modelos cooperativistas y, más recientemente, de autogestión comunitaria, demostrados, entre otras, por las investigaciones sobre la gobernanza económica conducidas por Elinor Ostrom, que le hicieron merecedora –por primera vez en la historia para una mujer- de la más reciente edición del Premio Nobel de Economía. Estas no son tendencias amenazantes, sino fenómenos complejos, reales y altamente enriquecedores de la realidad contemporánea. Son fenómenos auténticamente evolutivos de la civilización. Es por ello que en este estudio se ha dado el nombre de *socialismo autogestionario de efecto evolutivo* al escenario donde la agenda estratégica hacia el desarrollo del sector privado en Venezuela sea asumida directamente por éste, en sus propias manos y por su propia iniciativa, capitalizando para sí y para la sociedad en su conjunto las ventajas de ambos mundos: el mundo corporativo-capitalista y el mundo comunitario-socialista.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABN (2005). *Venezuela presenta el octavo mejor Índice de Desarrollo Humano de América Latina*. Caracas: 11/05/2005. [Documento en línea]. Disponible: http://www.abn.info.ve. [Consulta: 13/10/2008].

Ander Egg, Ezequiel (1978). *Introducción a la Planificación*. Editor El Cid. Buenos Aires.

Balestrini, Miriam (2007). *Cómo se elabora el Proyecto de Investigación.* Caracas, Consultores BL. Séptima Edición. Caracas.

Banco Central de Venezuela (BCV) (1993). *Estadísticas socio-laborales de Venezuela. Series históricas 1936-1990*. Héctor Valecillos (comp.). Caracas: autor.

Bannock, G.; Baxter, R.E. y Rees, R. (2000). *Diccionario de Economía*. (3ra. ed.) México: Trillas.

Bavaresco De Brito, Aura (1997). *Las Técnicas de la Investigación.* Editorial Presencia. Bogotá.

Bloom, Benjamín y Col. (1971). *Taxonomía de los Objetivos de la Educación.* El Ateneo. Buenos Aires. Argentina.

Caldera Pietri, Mireya (1984) *Introducción al Estudio del Subdesarrollo.* Editorial Ariel. Caracas.

Castellano Bohórquez, Hercilio (2008) *Planificación: Herramientas para enfrentar la complejidad, la incertidumbre y el conflicto.* 2da Edición Ampliada. Colección Ahumada. CENDES (Centros de estudios del desarrollo de la UCV) Caracas.

Cerda, Hugo (1991). *Los Elementos de la Investigación.* Editorial el Búho LTDA. Bogotá.

Corredor, J. (1997). *La Planificación Estratégica: Perspectivas para su aplicación en Venezuela*. Valencia, Venezuela: Vadell Hermanos.

Chávez Frías, Hugo (2005). Presidente de la República Bolivariana de Venezuela. Aló Presidente No. 241. Noviembre 27.

Chávez Frías, Hugo (2007). Presidente de la República Bolivariana de Venezuela. Rueda de prensa. Febrero 24.

D'lia, Yolanda y Cabezas, Luis Francisco (2008). *Las misiones sociales en Venezuela*. Caracas: ILDIS / Convite.

Díaz, William y Corredor C., Melvy Y. (s/f). *Evolución de la Economía Informal en Venezuela*.

Dinero (2005). *Ranking de responsabilidad social empresarial*. Autor, junio 2005. [Documento en línea]. Disponible: http://www.dinero.com.ve/197/portada/informe.html. [Consulta: enero 10, 2006].

Dornbusch, Rudiger (2004). *Macroeconomía*. Décimo segunda edición. México: MacGraw-Hill.

El Nacional (2008). *Inflación en el área metropolitana: alimentos aumentaron 51,4% en lo que va de año*. Caracas, Venezuela, viernes 7 de noviembre de 2008. Portada.

El Troudi, Haiman (2007). Asesor de la Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela. Entrevista concedida a Cooperativas. Marzo 15.

El Troudi, Haiman y Monedero, Juan Carlos (2006). *Empresas de Producción Social: Instrumento para el socialismo del siglo XXI*. 2da. ed. Caracas: Centro Internacional Miranda.

España N., Luis Pedro (2004). *Las cifras de la pobreza en Venezuela. De las medias verdades a la utilidad verdadera*. [Documento en línea]. Disponible: http://www.acuerdosocial.com/download/cdt_256.rtf. [Consulta: 2008, octubre 18].

Fernández, Yhajaira (2003). *Gasto Público Social en Venezuela. Respuestas Institucionales a las Funciones del Gasto Público y una Revisión Empírica del Gasto Social en Venezuela*. [Documento de Trabajo]. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) / Cooperación Técnica Alemana (GTZ) / Ministerio de Salud y Desarrollo Social (MSDS).

Hernández S., R.; Fernández C., C. y Baptista L., P. (2001). *Metodología de la Investigación*. (3ra. ed.). México: McGraw-Hill.

Hernández, S.; Fernández y L. Baptista (2000). *Metodología de la Investigación.* Mc Graw Hill. México.

Lanz Rodríguez, Carlos (2007). *Rumbo a la empresa estatal socialista*. [Documento en línea]. Disponible: http://www.aporrea.org/actualidad/a33051.html. [Consulta: abril 11, 2007].

Lebowitz, Michael A. (2006). *Construyámoslo Ahora: El Socialismo para el Siglo XXI*. Caracas: Centro Internacional Miranda.

Maingon, Thais (2004). Política Social en Venezuela, 1999-2003. *Cuadernos del Cendes*, V. 21, No. 55.

Martínez, M. (1999). Criterios para la superación del debate metodológico "Cuantitativo/cualitativo". *Revista interamericana de Psicología*.

Martínez, M. (2004). *Ciencia y arte en la metodología cualitativa*. México: Trillas.

Mas Herrera, María Josefina (2007). *Desarrollo Endógeno: Cooperación y Competencia.* Panapo. Caracas.

Méndez, C. (2001). *Metodología. Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación.* Colombia. Mc Graw Hill. Bogotá.

Mészáros, István (1995). *Más allá del capital: hacia una teoría de la transición*.

Meza Lora, J.S. (2007). Cambio institucional en la República Popular de China. Su influencia en el Sector Industrial. [Trabajo de grado no publicado]. Universidad de Colima.

Ministerio de Comunicación e Información (MINCI) (2006). *Empresas de Producción Social*: *nuevas oportunidades para el desarrollo*. República Bolivariana de Venezuela. Caracas: autor.

Ministerio de Energía y Petróleo (MINEP) – Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) (2006). *Empresas de Producción Social, Sector Petrolero: Una vía para democratizar la riqueza petrolera*. Gerencia Corporativa de Empresas de Producción Social. Caracas: autor.

Ministerio de Energía y Petróleo (MINEP) – Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) (2006). *Empresas de Producción Social, Sector Petrolero: Preguntas y Respuestas*. Gerencia Corporativa de Empresas de Producción Social. Caracas: autor.

Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras (MPPAT) (2008, diciembre 10). *En los Últimos 10 Años, Producción Nacional de Alimentos se incrementó en 52%*. [Documento en línea]. Disponible: http://www.aporrea.org.ve. [Consulta: 2009, abril 24].

Ministerio del Poder Popular para la Comunicación y la Información (2008). *Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación.* Caracas.

Morgenthau, Hans (1963). *La Lucha por el Poder y por la Paz*. Editorial Sudamericana. Buenos Aires

Morles, Víctor (1985). *Planeamiento y Análisis de Investigación.* Caracas, Ediciones UCV.

Moyer, H. (1989). Planificación Estratégica Situacional. EDILUZ. Maracaibo. Venezuela.

Moyer, H. (1989). *Planificación Estratégica Situacional*. Maracaibo: Ediluz.

Pardo Díaz, José Luis (2006). *Guía Práctica para Tesistas*. INTEVED.

Pardo Díaz, José Luis (s/f). Diseño de un Modelo para la Gestión del Cambio de los Procesos Organizacionales en la Instituciones Venezolanas (Públicas o Privadas), en las Áreas Financiera, Productiva, Educativa y de Servicio, a partir del Tercer Milenio. [Trabajo de grado no publicado]. Universidad Nacional Yacambú.

Rada, Antonia (2007). Gerente de PDVSA. Entrevista concedida a Cooperativas. Marzo 01.

República Bolivariana de Venezuela (1999). Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, Extraordinaria No. 5.453. Marzo 24, 2000.

República Bolivariana de Venezuela (2001). Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas. *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, No. 37.285. Septiembre 18.

Ressler, O. (2003). *Autogestión de trabajadores en Yugoslavia*. [Documento en línea]. Disponible: http://www.republicart.net/disc/aeas/kuljic01_es.htm. [Consulta: abril 15, 2007].

Reyes, Giovanni E. (Ph.D) (2006). *Comercio y Desarrollo: Bases Conceptuales y Enfoque para América Latina y el Caribe.* Universidad de Pittsburgh. USA.

Riutort, Matías y Balza, Ronald (2001). *Salario real, tipo de cambio real y pobreza en Venezuela: 1975-2000*. Caracas: UCAB, IIES.

Ruiz, J.I. y Melgosa, L. (1999). Cómo elaborar un proyecto de investigación social. *Cuadernos Monográficos del ICE*, No. 7.

Sabino, C. (2001). *Diccionario de Economía y Finanzas*. (3ra. ed.). Caracas: Panapo.

Sabino, Carlos (2000). *Metodología de la Investigación*. Caracas: Hoyos. 5ª Edición.

Sachs, J. y Larraín F. (2004). *Macroeconomía*. 4ta. ed. México: Prentice Hall.

Salazar, Dalmary y Romero, Gerardo Enrique (2006). *Planificación: ¿Éxito Gerencial?* [Documento en línea]. Disponible: http://www.serbi.luz.edu.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1317225520060030000003&lng=es&nrm=iso>. [Consulta: octubre 25, 2009].

Samuelson, Paul A. y Nordhaus, William D. (2003). *Economía*. Décimo séptima edición. México: Mac Graw-Hill.

Sánchez, Inocencio (2008). *Balanza de Pagos del Primer Trimestre de 2008*. [Documento en línea]. Disponible: http://www.inosanchez.com/files/ii/ii_2008/20080529_balanza_de_pagos_2008-I.pdf. [Consulta: noviembre, 16, 2008].

Silva Michelena, J.A. (1965). *El Desarrollo de la Comunidad como Fenómeno de Cambio Social.* UCAB. Caracas.

Stoner, J. (1997). *Administración*. Editorial Prentice May. México.

ANEXO A

MODELO DEL GUIÓN DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA

INSTRUCCIONES

El presente instrumento de recolección de información ha sido elaborado con la finalidad de recopilar información de carácter exploratorio respecto del desarrollo del sector privado en Venezuela y su contribución al Producto Interno Bruto, cónsone con la propuesta socialista planteada por el actual gobierno, en los sectores primario, secundario y terciario de la economía.

En su carácter de experto en esta temática, seguidamente el entrevistador le formulará algunas preguntas, con el fin de que Ud. proporcione la valiosa información requerida para la realización de esta investigación.

Demás está decir que no existen respuestas correctas o incorrectas, sino opiniones calificadas, así como también que para garantizar la validez de este instrumento de recolección de datos es preciso que sus respuestas sean, en lo posible, razonadas, completas y ajustadas a la realidad objetiva. La información suministrada por Ud. será reportada en forma agregada, sin mención de su identidad, a fin de respetar el derecho que Ud. tiene a mantener la privacidad de sus juicios.

Por su tiempo y amable colaboración, muchas gracias.

DATOS DE ACREDITACIÓN COMO EXPERTO	
Nombre	
Organismo de adscripción	
Cargo desempeñado	
Experiencia en materia de desarrollo del sector privado y su contribución al Producto Interno Bruto	

PREGUNTAS

1) ¿Cuál es la situación actual del sector productivo privado en Venezuela?

2) ¿Qué ventajas considera Ud. que tiene el sector productivo privado en Venezuela para prosperar y crecer?

3) ¿Qué atractivos considera Ud. que existen actualmente en Venezuela para la inversión privada nacional y extranjera, en comparación con otros países de América Latina?

4) ¿Qué desventajas considera Ud. que tiene el sector productivo privado en Venezuela para prosperar y crecer?

5) ¿Cree Ud. que de continuar las políticas públicas del actual gobierno, el sector productivo privado podrá sobrevivir y crecer en el futuro? ¿Por qué?

6) ¿Cómo visualiza Ud. al sector productivo privado en Venezuela dentro de diez (10) años, suponiendo que continúe en el poder el actual gobierno?

7) ¿Considera Ud. que las empresas de producción y propiedad social, así como otras iniciativas productivas colectivistas o socialistas, pueden reemplazar viablemente al sector productivo privado actual e incluso superarlo? ¿Por qué?

8) ¿Cree Ud. que esas formas socialistas de producción pueden coexistir exitosamente con el sector productivo privado? ¿En qué sectores de actividad económica sería más viable, en todo caso, esa coexistencia exitosa?

9) ¿Cuáles son los sectores de actividad económica donde Ud. percibe mayores oportunidades de negocio en Venezuela para los próximos años?

10) ¿Cuáles serían las principales políticas públicas del actual gobierno que Ud. cambiaría para favorecer al sector productivo privado y cómo lo haría?

ANEXO B

PRODUCTO INTERNO BRUTO (1968-2008)

AÑO	PIB a Precios Constantes			%PIB		Tasa de Variación Interanual			Crecimiento Anual Promedio (%)		
	SECTOR PRIVADO (A)	SECTOR PÚBLICO (B)	TOTAL = A+B	Sector Privado	Sector Público	Sector Privado	Sector Público	PIB Total	Sector Privado	Sector Público	PIB Total
	A precios constantes de 1968 (millones de bolívares)										
1968	37.674	6.188	43.862	85,89	14,11						
1969	39.010	6.606	45.616	85,52	14,48	0,04	0,07	0,04			
1970	42.300	6.822	49.122	86,11	13,89	0,08	0,03	0,08			
1971	43.498	7.440	50.938	85,39	14,61	0,03	0,09	0,04			
1972	44.786	8.051	52.837	84,76	15,24	0,03	0,08	0,04			
1973	47.617	8.644	56.261	84,64	15,36	0,06	0,07	0,06			
1974	49.918	9.345	59.263	84,23	15,77	0,05	0,08	0,05			
1975	51.531	10.985	62.516	82,43	17,57	0,03	0,18	0,05			
1976	48.572	19.545	68.117	71,31	28,69	-0,06	0,78	0,09			
1977	52.495	20.174	72.669	72,24	27,76	0,08	0,03	0,07			
1978	54.766	19.906	74.672	73,34	26,66	0,04	-0,01	0,03			
1979	53.415	21.583	74.998	71,22	28,78	-0,02	0,08	0,00			
1980	51.284	21.966	73.250	70,01	29,99	-0,04	0,02	-0,02			
1981	51.078	22.231	73.309	69,67	30,33	0,00	0,01	0,00	Bonanza económica: 1968-1982		
1982	51.263	22.535	73.798	69,46	30,54	0,00	0,01	0,01	2,31	10,92	3,83
1983	48.737	22.246	70.983	68,66	31,34	-0,05	-0,01	-0,04			
1984	47.493	22.739	70.232	67,62	32,38	-0,03	0,02	-0,01			
	A precios constantes de 1984 (millones de bolívares)										
1984	265.255	154.817	420.072								
1985	272.019	148.865	420.884	64,63	36,78	0,03	-0,04	0,00			
1986	286.976	161.309	448.285	64,02	33,21	0,05	-0,04	0,07			
1987	300.634	163.707	464.341	64,74	34,74	0,05	0,08	0,04			
1988	316.899	174.473	491.372	64,49	33,32	0,05	0,01	0,06			
1989	284.362	164.900	449.262	63,30	38,84	-0,10	0,07	-0,09			
1990	297.286	181.034	478.320	62,15	34,47	0,05	-0,05	0,06			
1991	330.071	194.789	524.860	62,89	34,49	0,11	0,10	0,10			
1992	367.856	188.813	556.669	66,08	34,99	0,11	0,08	0,06			
1993	361.244	196.958	558.202	64,72	33,83	-0,02	-0,03	0,00			
1994	341.094	203.993	545.087	62,58	36,13	-0,06	0,04	-0,02			
1995	350.851	215.776	566.627	61,92	36,00	0,03	0,04	0,04			
1996	340.177	225.329	565.506	60,15	38,16	-0,03	0,06	0,00			

AÑO	PIB a Precios Constantes			%PIB		Tasa de Variación Interanual			Crecimiento Anual Promedio (%)		
	SECTOR PRIVADO (A)	SECTOR PÚBLICO (B)	TOTAL = A+B	Sector Privado	Sector Público	Sector Privado	Sector Público	PIB Total	Sector Privado	Sector Público	PIB Total
1997	362.796	238.738	601.534	60,31	37,46	0,07	0,04	0,06	Crisis Económica: 1983-1998		
1998	365.525	235.353	600.878	60,83	39,73	0,01	0,06	0,00	1,71	2,66	2,05
1999	345.066	220.822	565.888	60,98	41,59	-0,06	-0,01	-0,06			
2000	360.521	223.674	584.195	61,71	38,29	0,04	-0,05	0,03			
2001	379.316	221.172	600.488	63,17	36,83	0,05	-0,01	0,03			
2002	348.974	198.201	547.175	63,78	36,22	-0,08	-0,10	-0,09			
2003	316.073	179.808	495.881	63,74	36,26	-0,09	-0,09	-0,09			
	A precios constantes de 1997 (miles de bolívares)										
2003	21.792.825	11.329.250	33.122.075								
2004	25.547.775	12.747.116	38.294.891	66,71	33,29	0,17	0,13	0,16			
2005	28.850.229	13.106.261	41.956.490	68,76	31,24	0,13	0,03	0,10			
2006	32.123.022	13.459.973	45.582.995	70,47	29,53	0,11	0,03	0,09			
2007	34.536.851	14.450.276	48.987.127	70,50	29,50	0,08	0,07	0,07	Revolución Bolivariana: 1999-2008		
2008	34.508.166	16.808.528	51.316.694	67,25	32,75	0,00	0,16	0,05	3,56	1,45	2,80
									Excluyendo 2002, 2003 y 2004		
									5,11	3,10	4,38