UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

ESCUELA DE ECONOMÍA

ANÁLISIS DEL MERCADO LABORAL VENEZOLANO: 2001-2011

Tutora:

Maritza Izaguirre

Tesistas:

Santiago Salinas

Guillermo Tovar

Caracas, 19 de diciembre de 2016

AGRADECIMIENTOS

A nuestras familias, por su apoyo incondicional durante toda nuestra vida, especialmente durante la realización de este trabajo.

A nuestra tutora, Maritza Izaguirre, por su paciencia y su experta guía durante la elaboración del trabajo.

A nuestra casa de estudios, que nos dio la mejor formación que pudimos obtener.

INDICE

Agradecimientos 2
Indice 3
Introducción..... 1
Capítulo 1: Planteamiento del Problema 3
1.1 Objetivos 3
1.2 Hipótesis 5
1.3 Preguntas de Investigación 6
1.4 Planteamiento del Problema 7
1.5 Justificación 20
1.6 Delimitación 22
Capítulo 2: Marco Teórico 23
2.1 Mercado Laboral 23
2.1.1 Desempleo 24
2.1.2 Teorías Sobre el Mercado Laboral 25
2.1.3 Perspectiva Clásica del Mercado de Trabajo 26
2.1.4 Perspectiva Keynesiana del Mercado de Trabajo 27
2.1.5 Segmentación del Mercado Laboral en Venezuela 28
2.1.6 Salarios..... 29
2.1.7 Precariedad laboral..... 36
2.1.8 Informalidad 40
2.2 Oferta de Trabajo 53
2.2.1 Aspectos Cuantitativos de la Oferta de Trabajo 53
2.2.1.1 Crecimiento poblacional, Esperanza de Vida, fecundidad y Mortalidad 53
2.2.2 Aspectos Cualitativos de la Oferta de Trabajo..... 62
2.2.2.1 Educación..... 62
2.2.2.2 Salud 66
2.2.2.3 Hogares..... 72

2.2.2.4 Pobreza en Venezuela 77
2.2.2.5 Condiciones de Alojamiento de la Población Venezolana..... 83
2.3 Demanda de Trabajo 92
2.3.1 Sector Primario. 92
2.3.2 Sector secundario 95
2.3.3 Sector terciario 97
2.3.4 Desindustrialización 99
Capítulo 3: Marco Metodológico 108
Capítulo 4: Análisis 110
4.1 Entorno del Mercado Laboral 111
4.2 El mercado Laboral 131
4.2.1 Oferta 131
4.2.2 Demanda 139
4.2.3 Desempleo 157
4.2.4 Salarios 159
4.2.5 Informalidad 164
4.2.6 Precariedad Laboral 172
Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones 174
5.1 Conclusiones 174
5.2 Recomendaciones 177
Referencias bibliográficas 179
Anexos 185
Anexo 1 185
Anexo 2 185
Anexo 3 186
Anexo 4 186
Anexo 5 187
Anexo 6 187

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo nos proponemos investigar cómo las políticas y el modelo económico aplicado en Venezuela a partir del año 1998, han afectado la dinámica del mercado laboral del país y cómo ha incidido esto a su vez en la calidad de vida de los ciudadanos y las perspectivas de desarrollo económico a largo plazo.

El trabajo se propone estudiar el mercado laboral, para lo cual se abordarán los siguientes temas: el reacomodo de la población entre los distintas condiciones de actividad, la precariedad laboral, la migración de la mano de obra entre los distintos sectores productivos, el crecimiento del sector público en detrimento del privado, la desmejora en el poder adquisitivo de los salarios, el auge del sector informal en el mercado laboral y cómo el efecto conjunto de todos estos fenómenos incidió sobre las condiciones de intercambio entre los trabajadores y los patronos y generó distorsiones, que ahora se hacen evidentes 5 años después de concluido el periodo de nuestro estudio. La razón por la que el periodo del trabajo no incluye los últimos 5 años es la poca disponibilidad de data, ya que a partir del 2012 las cifras que recogen los organismos del estado han pasado a ser cada vez menos difundidas al público en general.

El trabajo estará divido en capítulos, en el capítulo 1, establecemos los objetivos y preguntas de investigación, planteamos el problema, justificamos y delimitación del estudio. En el capítulo 2, procedemos a sentar las bases teóricas que nos ayudan a comprender el mercado laboral en general, en Venezuela y cómo ha ido desarrollándose este mercado en el país. En el Capítulo 3, establecemos cual será la metodología a utilizar en el trabajo. En el Capítulo 4, realizamos el análisis, mediante la metodología escogida, del mercado laboral dentro del periodo de estudio, 2001-2011, primero desde la perspectiva del entorno y luego desde la perspectiva del mercado laboral per sé. Por último, en

el capítulo 5, planteamos nuestras conclusiones y proponemos recomendaciones para resolver los problemas que pudimos identificar acerca del mercado laboral en Venezuela.

CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 OBJETIVOS

Objetivo general:

Analizar el mercado laboral venezolano entre los años 2001 y 2011 y explicar a que se deben los cambios en la oferta y la demanda de dicho mercado, en caso de que existan.

Objetivos específicos:

- Describir la estructura de la oferta laboral de los sectores formal e informal del mercado de trabajo venezolano en el periodo 2001-2011.
- Determinar cómo evolucionó la natalidad, morbilidad, mortalidad prematura, nivel educativo, acceso y calidad de la atención primaria de salud y servicios públicos, condición económica, la configuración y tamaño de los hogares de la población venezolana.
- Analizar cómo afectaron dichos factores a la fuerza laboral venezolana, tanto en el sector formal como en el informal de la economía, en el periodo de estudio.
- Describir la estructura productiva del país para el periodo 2001-2011, y analizar cómo evolucionó ésta en dicho periodo.
- Describir el sector informal del mercado laboral venezolano para el periodo 2001-2011, y analizar cómo evolucionó en el periodo de estudio.
- Analizar cómo el contexto económico, sociocultural, político-institucional y legal afectó al mercado de trabajo en el periodo 2001-2011.
- Determinar, una vez que se haya examinado y analizado detalladamente el mercado laboral venezolano, los principales problemas y distorsiones que este presente.

- Realizar recomendaciones de políticas públicas sobre una base meramente teórica, con el objetivo de solventar los principales problemas y distorsiones del mercado laboral que se encentraron en la investigación.

1.2 HIPÓTESIS

El modelo económico, político y social y las políticas aplicadas para influir sobre el mercado laboral, por el gobierno durante el periodo 2001-2011, desmejoraron la calidad de los empleos, el poder adquisitivo de los salarios reales, impulsaron un descenso en el nivel de cualificación de los trabajadores y disminuyeron su calidad de vida, al tiempo que generaron un efecto Crowding out y diezmaron al aparato productivo del país.

1.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- ¿Cómo está constituida y cuáles son las principales características de la oferta laboral venezolana durante el periodo de estudio y cómo fue su evolución durante el mismo?
- ¿Cómo afectaron los cambios en la natalidad, morbilidad, mortalidad prematura, nivel educativo, acceso y calidad de la atención primaria de salud y servicios básicos, condición económica, la configuración y tamaño de los hogares de la población venezolana a la fuerza laboral en el periodo de estudio?
- ¿Cuál es el peso del sector formal y del informal en el mercado laboral venezolano durante el periodo de estudio?
- ¿Existió una migración de la fuerza laboral del sector formal al informal del mercado de trabajo venezolano durante el periodo de estudio?
- ¿Cómo está compuesto el mercado formal de trabajo venezolano y cual sector entre el público y privado tiene mayor peso en el mismo durante el periodo de estudio?
- ¿Cómo se distribuye la fuerza laboral en las distintas industrias productivas de la economía venezolana a lo largo del periodo de estudio?
- ¿Cuál es el peso del sector público y el sector privado en la economía venezolana durante el periodo de estudio?
- ¿existió un efecto crowding out en la economía venezolana durante el periodo de estudio?
- ¿Cómo afecto el contexto económico, político, social, institucional y legal a la evolución del mercado laboral venezolano durante el periodo de estudio?
- ¿Cómo afectó la política gubernamental al mercado laboral durante el periodo de estudio?

1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En los últimos años los académicos se han interesado cada vez más en lo que hoy se conoce como economía laboral, que es la rama de la economía que más se encuentra vinculada con la sociología, ya que se enfoca en el estudio de cómo mediante la interacción de la oferta y demanda de trabajo (heterogéneas por naturaleza y conformadas respectivamente por una fracción de los individuos de la población y las distintas empresas, instituciones, entes y organizaciones tanto públicas como privadas, que conforman el aparato productivo de determinada economía) se logra la asignación del factor trabajo en el mercado laboral, a un precio o remuneración determinada, conocida como salario.

Dada la presencia en los mercados laborales de asimetrías de información, discriminación, poder de mercado desigual entre trabajadores y empleadores, y la inadecuada seguridad frente al riesgo laboral, las sociedades intervienen para hacer que los mercados se adecúen a sus preferencias y valores. De esta forma podemos hablar de dos sectores: el sector formal, donde las reglas son la base de la contratación colectiva o individual, pues estas son explícitas; y el informal, donde son implícitas las normas bajo el cual se rige.

Ya desde los años cuarenta, la comunidad científica reconoce la importancia del empleo dentro de la economía y la sociedad como medio para alcanzar y elevar la calidad de vida de los individuos, por lo que en La Declaración de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) de Filadelfia en 1944 se señala que la pobreza constituye un peligro para la prosperidad, y que el empleo es la herramienta fundamental para la satisfacción de las necesidades y el pleno desarrollo de las capacidades, aptitudes y actitudes de los individuos, además de contribuir al bienestar común. Esto nos permite aseverar que el empleo es una de las conexiones principales entre el bienestar social de la población y el crecimiento y desarrollo económico de un país.

Sin embargo, no todo empleo logra hacer el puente entre bienestar social y crecimiento económico. Cuando las personas trabajan en condiciones desventajosas, no pueden disfrutar de una vida digna, y si por su parte el mercado laboral se encuentra incapacitado para generar nuevos puestos de trabajo de calidad, significa que la economía del país se encuentra deteriorada, por tanto, no se logrará alcanzar ni el bienestar social ni el desarrollo económico.

En los últimos años los índices de desempleo han experimentado una fuerte reducción, los datos muestran que entre 1977 y 1997 el mercado de trabajo tenía dificultades de inserción, ya que el desempleo total pasó de 5% a 12% en dicho periodo. Pero esto parece haberse solventado, ya que según el INE la tasa total de desocupados ha disminuido a 7,8% para el año 2011, lo que equivaldría a un total de 1.054.485 personas sin trabajo, lo que repercute naturalmente en sus condiciones de vida. Aunque se logró disminuir la tasa desempleo, esto no es motivo para pensar que el mercado laboral ha mejorado, ya que una de las razones por lo que esto sucedió es que la tasa de inactividad subió casi proporcionalmente, es decir, la disminución en la tasa de desempleo se debió en gran medida a un aumento en la PEI, que es conformada por personas en edad laboral que deciden dejar de buscar empleos por distintos motivos. Esto se evidencia cuando observamos la data suministrada por el INE para el periodo 2004-2008, cuando la población inactiva aumentó en 1,4 millones de personas. De manera que la reducción del desempleo a niveles tan bajos no se debe exclusivamente a que el mercado laboral logró insertar en el aparato productivo a una parte de las personas que se encontraban en busca de un empleo. Esto nos permite aseverar que las variaciones en la tasa de desempleo experimentadas en los últimos años responden a un reacomodo de la población entre sectores y condición de actividad (activas o inactivas), que se debe a razones diferentes del crecimiento económico o mayor actividad económica que redundaría en mejores condiciones de vida.

Lo anterior constituye solamente una parte de los problemas que enfrenta el mercado de trabajo. Hoy en día, el mercado laboral se encuentra en una grave situación que requiere ser atendida de inmediato: aumento del número de demandantes de puestos de trabajo, trabajadores con escasa capacitación, estructura productiva mayormente terciaria e improductiva y presencia de empleos precarios. Problemas que a su vez son retos a superar debido a su interrelación con la pobreza y que exigen institucionalidad y políticas que apunten a ello.

Elaborando un poco lo anterior, se tiene que la dinámica demográfica que ha mantenido el país, trae como consecuencia una serie de cambios en los tamaños de los grupos de edad de la población, lo que se traduce en modificaciones de la pirámide poblacional, hecho que afecta directamente al mercado de trabajo, tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda. La demanda de bienes y servicios está condicionada parcialmente a la estructura poblacional, es decir, a las necesidades y preferencias de cada grupo que conforma la sociedad. Y la oferta a su vez busca satisfacer esta demanda, por lo que desarrolla una estructura productiva capaz de hacerlo. Es por eso que en la literatura se habla de que la demanda laboral es derivada de la demanda de bienes y servicios.

Producto de la inercia demográfica en el país cada año, la población aumentará de manera sustancial hasta el año 2045 aproximadamente, ocasionando una disminución de la población dependiente (conformada por los jóvenes menores de 15 años y los adultos mayores a 60 años en Venezuela), y por tanto un crecimiento de la población en edad de trabajar, lo que se traduce en un reto para el mercado laboral, ya que según estimaciones del INE para el 2040 más del 66% de la población formará parte de la PEA. Este fenómeno se conoce en la literatura como Bono Demográfico.

Este envejecimiento de la población, supone mayor presión al mercado laboral por la creación de nuevos empleos de calidad, que permitan a las personas llevar vidas dignas, y por lo tanto plantea la necesidad de un aparato productivo con una capacidad de absorción suficiente para los nuevos requerimientos del mercado en materia laboral. Aunado a eso, también se tiene la creciente participación femenina en el mercado laboral tanto en el sector formal como en el informal, lo que se traduce en una mayor presión sobre el aparato productivo, ya que parte de mujeres que antes se encontraban inactivas ahora pueden encontrarse en la búsqueda de empleo, consecuencia de la transformación socio-cultural que ha experimentado el país en las últimas cuatro décadas. El mayor nivel educativo que han adquirido las mujeres y el panorama económico supone la necesidad de un mayor ingreso per cápita en el hogar, lo que en efectos prácticos se traduce en una mayor y más plural disponibilidad de recursos humanos en el mercado laboral venezolano.

Respecto a la capacitación de los trabajadores, la educación constituye el principal medio para la cualificación y desarrollo de la mano de obra de un país. El nivel promedio de educación alcanzado por la población es el indicador más importante de la cantidad de “capital humano” que dispone un país. Pero ésta es sólo una dimensión del estado de la educación, que no basta para explicar las diferencias en las remuneraciones de los trabajadores, en su productividad y en su capacidad para insertase en el mercado laboral en un empleo de calidad. Por lo tanto, es necesario considerar todas las dimensiones del problema educacional.

El nivel promedio de educación, la distribución de la educación, las brechas de remuneración por niveles educativos y las diferencias de calidad, son las cuatro dimensiones que deben tenerse en cuenta para analizar la influencia de la educación en la concentración del ingreso laboral y en la productividad de los trabajadores.

El caso venezolano es uno de los más complejos debido a todas las aristas que presenta el problema. Por un lado, tenemos todas las dificultades que corresponden per sé a la rama educacional, pero por otra parte también existen otros factores externos que influyen en ésta, como son: la institucionalidad, las políticas públicas orientadas al sector y el efecto del bono demográfico sobre la estructura poblacional, tema que fue tratado anteriormente.

Aunque el nivel educacional de la población ha ido creciendo, no ha sido lo suficientemente rápido como en otras regiones del continente, en parte porque no se ha logrado la universalización de la educación primaria en el país, lo que actúa como impedimento para que ese grupo de individuos excluidos del sistema educacional continúen sus estudios. Debido a esto, el nivel de cobertura de educación primaria no ha sido capaz de responder a toda la demanda potencial de educación básica. Con respecto a la educación media los resultados no son más esperanzadores, ya que en este punto se obtienen mayores tasas de deserción académica y evidentemente la demanda potencial de educación media es, en el mejor de los casos, igual al grupo de jóvenes que culminó satisfactoriamente la educación primaria. Para el periodo 2008-2009, sólo se contaba con una capacidad de cobertura de educación media para el 64% de los jóvenes en edad de cursar secundaria. El panorama solo empeora cuando tomamos en cuenta el bono demográfico, ya que como consecuencia de la dinámica poblacional la demanda potencial de educación media no hará otra cosa que aumentar en los próximos años, consecuencia del envejecimiento de la población. Esto a su vez, creará una dispersión marcada en el nivel educacional dentro de cada generación, sin contar las diferencias que ya existen entre las distintas generaciones.

Otro de los puntos de vital relevancia es la calidad de la educación que reciben los jóvenes, ya que una educación deficiente se traduce en un rendimiento inferior y en ingresos menores durante la vida laboral del individuo.

En este sentido Venezuela presenta una calidad educativa sesgada en contra de los niños y jóvenes de bajos ingresos, lo que contribuye a la reproducción de la desigualdad educativa y del ingreso, siendo una vía directa de reproducción de la pobreza.

Según el BID, en América Latina los pobres reciben una educación de calidad inferior. A juzgar por la comparación de pruebas internacionales, el rendimiento académico de los estudiantes latinoamericanos se sitúa por debajo del de los países desarrollados o del este asiático. Y dentro de cada país, el desempeño en los estudiantes de las escuelas públicas de familias de bajos ingresos o de las escuelas rurales, es muy inferior al de los jóvenes de escuelas de clases medias o altas. Solamente los estudiantes de escuelas privadas de élite logran rendimientos comparables a los internacionales; por un lado las escuelas privadas ofrecen hasta el doble de instrucción que las públicas y usualmente cubren la totalidad del currículum oficial mientras que las instituciones públicas escasamente llegan al 50%. Por otra parte las escuelas privadas cuentan con profesionales mejor preparados y calificados, un índice menor de estudiantes por docente, brindan una mayor orientación, asesoramiento y apoyo a los alumnos y cuentan con instalaciones mucho más amplias y en mejor estado, lo que les permite brindar una mejor calidad educativa.

Pero la opción de educación privada solamente es viable para un reducido grupo de la población, que está en capacidad de costearla, lo que crea un claro elemento de diferenciación entre grupo más rico y el resto de la población, lo que posiblemente sea la base de las enormes desigualdades de los ingresos que presenta el país. Ejemplificando un poco lo anterior se tiene que, para el 40% más pobre de la población, el sector público provee más del 90% de la educación primaria y secundaria, mientras que la demanda educativa de la clase media y de los grupos de mayores ingresos, es cubierto mayormente por instituciones privadas.

La mala calidad de la educación, afecta severamente las posibilidades futuras de generación de ingresos de los jóvenes que provienen de familias pobres. Esto se debe a que las familias de mayores ingresos no solamente tienen una capacidad de compra superior, que les permite costear una mejor educación para sus hijos, sino que, además, los padres ricos normalmente cuentan con mayores niveles de educación y por lo tanto poseen mejor criterio para escoger la educación de sus hijos, y posiblemente para incidir en su desempeño.

En resumen, Venezuela presenta una educación profundamente estratificada, sesgada en contra de los grupos de menores ingresos que constituyen el grueso de la población venezolana, lo que está reproduciendo, en lugar de corregir, las desigualdades de ingreso, afectando la productividad de la mano de obra y por tanto la del aparato productivo del país, aumentando las dificultades de la inserción laboral en puestos de trabajo de calidad y en consecuencia disminuyendo la calidad de vida de la población en general.

Por otra parte, un mercado laboral que no es capaz de generar nuevos puestos de trabajo de calidad, solo indica que la actividad económica del país se encuentra debilitada y/o sesgada hacia sectores de baja productividad; en definitiva, una economía lejos de la senda del desarrollo. A partir del año 2003 el PIB ha mantenido una senda de crecimiento sostenido, según los datos publicados por el BCV. Normalmente el aumento del producto interno es consecuencia del desarrollo de las actividades económicas del país. En Venezuela este desarrollo se centró en el sector terciario de la economía, pero fundamentalmente en las ocupaciones menos productivas: el comercio al detal y los servicios personales reunieron el 55% de los ocupados, en contraste con el sector manufacturero que para el 2008 solo concentraba a un 12% de la población ocupada. Según Vera (2009), desde el año 1984 hasta el 2008, la importancia de la manufactura en el empleo ha caído casi de manera irreversible,

lo que significa que el país ha vivido y vive un proceso de desindustrialización, que ha tenido serias repercusiones sobre la competitividad, la estabilidad económica y la inversión. **En otras palabras existe una distribución poco eficiente del recurso humano entre los sectores económicos del país.**

Por otro lado, en Venezuela los sectores no asalariados (sector informal y cuenta propia) cuentan con la mayoría de los trabajadores. Los datos del INE revelan que para el año 2008 el país cuenta con casi 5 millones de trabajadores informales, cuyas condiciones laborales, como es conocido, son predominantemente desfavorables, o lo que se conoce en la bibliografía como precarias, incidiendo así en sus condiciones de vida y las de su hogar.

Esto solo proporciona más evidencia a favor de que la reducción que ha venido experimentado la tasa de desempleo en el país, no refleja las verdaderas condiciones en las que se encuentra el mercado laboral. Es necesario recordar que según data del INE el incremento absoluto del total de ocupados entre el año 2000 y el 2011 fue aproximadamente de tres millones y medios de trabajadores. Así mismo siguiendo a Zúñiga (2008) el incremento de trabajadores que se encuentran en empleos calificados con un nivel de precariedad alto fue de 2 millones de trabajadores, lo que en otras palabras se traduce a que más del 60% de los nuevos ocupados se incorporaron al mercado de trabajo en condición de precariedad alta, lo que se traduce en que tienen una o varias de estas características: salarios inferiores a los de su grupo, no perciben beneficios laborales básicos como utilidades, vacaciones o prestaciones sociales, trabajan menos de la jornada laboral (40 horas semanales) o su trabajo está por debajo de su nivel de cualificación.

Según Zúñiga (2008) el trabajo precario aparece como denominador común en todas las ramas de la actividad, a excepción del sector eléctrico y de hidrocarburos, que acusan los niveles más bajos de precariedad laboral en el índice construido por ella.

“Es posible constatar que el valor promedio del índice de precariedad para el resto de las ramas de actividad económica es más alto, desmejora en los últimos 11 años y, en consecuencia, el porcentaje de trabajadores que se ubican en precariedad es elevado y crece en ese periodo” dice Zúñiga al respecto**. De manera que este incremento en todos los sectores económicos del empleo precario, nos permite aseverar que la precariedad laboral es la situación considerada como normal en el mercado laboral venezolano, lo anormal es el trabajo de calidad.**

Los datos evidencian que la precariedad es un fenómeno que afecta a todo el mercado de trabajo, pero especialmente a los trabajadores informales en donde es más frecuente encontrar empleos con remuneraciones bajas, en condiciones de inserción que se alejan de lo que puede considerarse un empleo de calidad. Al respecto Tockman (1999) afirma que la necesidad de supervivencia y la “descentralización productiva” son parte de los determinantes del sector informal, y vistos los porcentajes de precariedad y el porcentaje de trabajadores en dicha condición, estos empleos tienen altas posibilidades de reproducir la pobreza.

En Venezuela, el sector informal ha incrementado su participación en el mercado laboral sostenidamente, pasando de representar el 32% de los ocupados en 1978 a 52% en 1999, para mantenerse constante en esa tasa hasta la actualidad con rangos de oscilación muy pequeños que no superan el 3%.

Algunos teóricos mantienen que la existencia de un sector informal en el mercado laboral no es buena o mala per sé, y que la naturaleza de este anómalo depende de los individuos que conforman dicho sector, a lo que Orlando (2000) indica, “La interpretación de este fenómeno y sus consecuencias depende de la visión que se adopte sobre la informalidad, que puede acercarse a la Leyenda Negra, que implica un sector informal con trabajadores pobres, con poco nivel de cualificación, improductivos y excluidos, o a la Leyenda Dorada, que implica un

sector informal con trabajadores en su mejor posibilidad de ingresos, cualificados, productivos e incorporados al resto de la economía." Es evidente que en la práctica las dos perspectivas del sector informal son complementarias; ahora bien, el problema radica en cuál predomina en el mercado de trabajo venezolano.

A partir del análisis de la data ofrecida por el INE recolectada mediante la encuesta de hogares por muestreo, Orlando (2000) encuentra que en Venezuela los trabajadores informales poseen en promedio niveles inferiores de escolaridad, observándose una elevada brecha de 4 años de educación con respecto al sector formal. Por otro lado, los trabajadores informales poseen en promedio mayor experiencia potencial acumulada que los empleados formales, consecuencia en parte de su temprana incorporación a la fuerza laboral, que por lo general sucede porque desertan del sistema educativo para trabajar. Lo anterior, resulta en una brecha en la experiencia potencial entre los trabajadores formales y los informales de 6 años en promedio.

Por otra parte, la mayor parte de los trabajadores ocupados tanto formales como informales residen en áreas urbanas, con porcentajes de residencia de 76% y 89% respectivamente, y hay una predominancia de trabajadores masculinos en ambos sectores. En el mismo orden, cabe mencionar que los resultados de Riutort (1999) revelan que la incidencia de la pobreza, es superior en el sector informal que en el formal del mercado laboral. En su estudio comprendido en el periodo 1975-1997, determina que el ingreso de los formales es en promedio hasta un 44% superior que el de los trabajadores del sector no cubierto, proporcionándonos más evidencia sobre su hipótesis, la cual establece que los trabajadores informales tienen la probabilidad más alta de encontrarse en pobreza crítica con excepción de los trabajadores rurales. Dicha hipótesis concuerda con las conclusiones de Orlando (2000), cuando afirma que existe una incidencia en la pobreza de los trabajadores del sector informal notablemente superior a los del sector formal o cubierto de la economía venezolana, ya que

para el año 1997 el 19% de los trabajadores formales se encontraban en condición de indigencia, en contraposición del 37% de los empleados del sector no cubierto de la economía que se encontraban en la misma situación. Un 31% de los informales eran pobres y un 29% de los formales se encontraban en situación de pobreza, y solo el restante de la población de ambos sectores era no pobre.

Las conclusiones antes expuestas, se pueden atribuir a varios factores tales como la brecha de ingresos entre ambos sectores y la falta de beneficios laborales que presentan los empleados informales (utilidades, prestaciones sociales, seguro médico, acceso al crédito, bono vacacional, bono de alimentación, las vacaciones obligatorias, estabilidad laboral, inamovilidad laboral, protección contra el acoso laboral y sexual, dos días de descanso seguido, establecimiento de una jornada de trabajo de 40 a 44 horas semanales como máximo y reposo pre y post natal). **Todo lo expuesto nos permite aseverar que el sector informal del mercado laboral venezolano, está conformado mayormente por trabajadores que pertenecen a la leyenda negra.**

Hasta ahora se han intentado abordar los principales problemas que presenta el mercado laboral venezolano en la actualidad, todo esto en aras de acercar al lector a las circunstancias del trabajador venezolano. Pero hay que destacar que el mercado de trabajo se desenvuelve dentro de la economía del país, o en otras palabras, es una parte de ésta, por lo que naturalmente se ve afectado por los cambios, distorsiones y problemas que presente. Se nos hace necesario entonces, hacer un breve diagnóstico de la economía venezolana durante el periodo de estudio, el cual no pretende ser exhaustivo, solo lo suficientemente claro con el fin de insertar el mercado laboral en el contexto político, económico, social e institucional imperante en el país, y así poder entender mejor su funcionamiento.

El año 2001, en el cual comienza el periodo de este estudio, es el tercero del gobierno del presidente Hugo Chávez, y es un año en el que, con respecto al pasado, el petróleo aumenta a casi el doble de su precio (de 20 dólares a 34). Un tercio de la población se contó como pobre, una mejora con respecto a la década anterior en el país. De esa población, un 11,4% se encontraba dentro de los estándares de la pobreza extrema. Un nivel de reservas internacionales de 12.296 millones de dólares, con un ingreso por concepto de exportaciones de 26.751 millones de dólares.

El panorama se pondría color de rosa tan sólo 3 años más tarde, cuando el precio internacional del petróleo se ubicó por encima de los 100 dólares por barril, catapultando las ganancias del gobierno y permitiendo una expansión desmesurada del gasto público, lo que generó una prosperidad sobre todo en los sectores populares que les permitió en muchos casos escapar de los indicadores de pobreza. Cabe destacar que dicho gasto fue en su mayoría en programas de transferencia directa a la población y poco incentivó el aumento de la producción nacional, el crecimiento de los sectores industriales deprimidos y a la generación de riqueza.

Para el 2011, los exorbitantes precios del petróleo se mantenían, y el gasto seguía siendo de gran magnitud. Con la Gran Misión Vivienda Venezuela en marcha, se generó una prosperidad sin precedentes al final de nuestro periodo, la cual no es sostenible en el tiempo ya que no se está incentivando al aumento de la capacidad productiva en el largo plazo, y dicha bonanza está condenada a diluirse con un aumento de la inflación en el futuro próximo.

El 2011 cierra con las reservas internacionales en 27.753 millones de dólares y con una deuda externa de cerca de 100.000 millones de dólares. Sin embargo, el ingreso petrolero se mantiene aún muy alto lo que le da al gobierno mucho margen de maniobra para llevar a cabo sus proyectos y campañas electorales venideras.

El examen hecho hasta el momento revela que, desde el enfoque poblacional, el cambio demográfico obligará al mercado de trabajo a generar más empleos; desde el enfoque de capacidades, el recurso humano disponible del país requiere una inversión importante en materia educativa y de formación para el empleo; desde la perspectiva de la estructura laboral, la actividad económica se encuentra en sectores que tienden a generar empleos de baja productividad, como consecuencia del proceso de desindustrialización que vivió el país en las últimas décadas.

1.5 JUSTIFICACIÓN

Vemos con preocupación cómo en nuestro país, las personas que viven en situación de pobreza no parecen tener perspectivas ni posibilidad de superar la precaria condición económica que les agobia. Al mismo tiempo nos preguntamos cómo es posible que muchos países clasificados como del tercer mundo han desarrollado modelos exitosos para sacar a su población de la situación de pobreza e integrarlos a la clase media, dignificando sus vidas y mejorando la calidad del país en general, y cómo es posible que nuestro país, Venezuela, no sea uno de ellos.

En Venezuela, tras 17 años de un régimen autodenominado socialista y protector del pueblo, nos preguntamos cómo es que después del boom petrolero más intenso y sostenido de nuestra historia republicana, estemos hoy en el año 2016 viviendo la terrible situación de inflación, escasez, erosión del poder adquisitivo, destrucción parcial del aparato productivo, éxodo profesional, crisis cambiaria, falta de institucionalidad, crisis política, censura de prensa, inseguridad ciudadana, arbitrariedad en la aplicación de la justicia, criminalización de la protesta y deterioro del tejido social. Es por esto que hemos dedicado nuestra investigación a estudiar el tema que más se encuentra relacionado con el bienestar de la población y las capacidades de las personas para superar las condiciones de vida precarias en que los ha sumido la pobreza y poder autorrealizarse tanto en el ámbito profesional como personal. Estamos hablando del mercado laboral. Un mercado de trabajo con buen estado de salud indica que el país se encuentra en la senda del desarrollo.

El periodo 2001-2011 recoge todos los momentos claves para entender la debacle que vivimos el día de hoy en el país. En 2001 Chávez apenas comienza su gobierno, y no es hasta el 2003 cuando comienza a aplicar de manera más

fuerte su política de cambios estructurales que afectarían profundamente la economía, la sociedad y la idiosincrasia de los venezolanos.

Es por las razones recién expuestas que nos encontramos en la necesidad y en la obligación moral como estudiantes venezolanos de economía en la Universidad Católica Andrés Bello, de realizar un estudio que se encuentre vinculado a la crítica situación social que viven los venezolanos y que nos permita arrojar luces acerca de cómo lo acontecido en este periodo llevó a la situación, dentro del mercado laboral, que se vive hoy en nuestro país.

1.6 DELIMITACIÓN

El alcance de nuestra investigación es amplio, pero está limitado al tema que nos compete: el mercado laboral.

El mercado de trabajo tiene dos componentes fundamentales, que son la oferta y la demanda. Dichos componentes, a su vez, son afectados por factores cualitativos y cuantitativos. Cuando la demanda y la oferta laboral interactúan, generan productos, como los salarios, desempleo, precariedad, e informalidad. Todos los aspectos y aristas mencionados están dentro del alcance de nuestra investigación.

A su vez, todo esto sucede dentro de un contexto, que definiremos como estado, el cual dividiremos en político-institucional, económico y sociocultural. Cabe mencionar que el estudio es acerca del mercado laboral en todo el territorio de la República Bolivariana de Venezuela, y durante el periodo 2001-2011.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

2.1 MERCADO LABORAL

La estabilidad económica interna está referida básicamente, a dos tipos de mercados: el de bienes y servicios y el de trabajo. De acuerdo con McConnell y Brue (1997), los mercados de trabajo tienen características que son muy particulares y que los diferencian de cualquier otro mercado de productos o servicios. Un mercado de trabajo puede definirse como el conjunto de trabajadores en busca de un puesto de trabajo (oferta de trabajo) y de empresarios de todo tipo que necesitan y requieren fuerza de trabajo (demanda de trabajo). El análisis del mercado de trabajo, cada vez más necesitado de una mayor profundización, se sitúa en el marco de la economía laboral y constituye una parte esencial de la ciencia económica (Fernández, 2006). En este contexto el logro del pleno empleo constituye uno de los objetivos fundamentales de la política económica, el cual se encuentra determinado por la oferta y demanda del mercado de trabajo, lo mismo que la producción lo está por el de bienes y servicios.

Cuando hablamos de pleno empleo se hace referencia a “la creación neta de puestos de trabajo para proporcionar un nivel de vida razonable para todos los miembros capacitados de la fuerza laboral disponible; reducir y prevenir el desempleo cíclico a corto plazo, eliminar el desempleo estructural y otras formas de desempleo persistentes en el largo plazo” (Cuadrado, 2010).

Las diferencias entre el mercado de bienes y servicios y el mercado laboral nos obligan a redefinir los conceptos de oferta y demanda para este último.

Cuando hablamos de oferta laboral, invariablemente tenemos que referirnos a la Población Económicamente Activa (PEA). La PEA no indica solamente las personas que trabajan, sino también las que están buscando trabajo para el

momento en que se contabilizan. El Censo Nacional define a la PEA de la siguiente manera: “Se entiende por Población Económicamente Activa, las personas de 15 años o más que se encontraban ocupadas con remuneración y aquellas otras que figuraban como ayudantes familiares en empresas económicas de algún miembro de la familia, dentro o fuera de la vivienda, o con otro tipo de relación, sin recibir remuneración expresa… ; se incluyeron también en ésta, las personas que se encontraban desocupadas, sin empleo o cesantes, también se incluyeron las personas que indicaron estar buscando sus primeros empleos. La PEA se diferencia fundamentalmente de la población potencialmente activa, que supone todas las personas capaces de trabajar que estén comprendidos dentro del rango de edad de 15 a 65 años”.

Por otro lado, cuando hablamos de demanda de trabajo nos referimos a los servicios que los patronos o empleadores alquilan a los trabajadores. Éstos dependen de la utilidad o contribución que reporta el trabajador a la creación de bienes y servicios, conocido como productividad, constituyéndose así en lo que se define como una demanda indirecta o derivada de otros bienes y servicios, ya que los empleadores demandan trabajo según les sean demandados, a su vez, los productos o servicios. Además, en torno a estas especiales fuerzas existen una serie de consideraciones institucionales, como regulaciones, sindicatos, políticas públicas, que afectan y complican aún más su funcionamiento.

2.1.1 DESEMPLEO

El desempleo, como término genérico, se refiere a un *status* de ocupación en el cual personas con el deseo de trabajar no encuentran un empleo correspondiente. En este sentido, el desempleo no tiene connotaciones de precios ni de condiciones de aceptación. El trabajo es el medio indispensable para obtener los medios que aseguren un determinado nivel de vida (Chen, 1998).

Según Fernández (2006), existen 4 tipos de desempleo:

1. Desempleo friccional: Este tipo de desempleo viene motivado por las imperfecciones del mercado de trabajo, que hacen que los que buscan trabajo se tarden cierto tiempo en conseguir un empleo vacante.

2. Desempleo estacional: Es el que se produce como consecuencia de la naturaleza estacional del trabajo que se realiza. Es el caso de algunas industrias del sector turístico o de la industria agrícola, en los que los niveles de actividad económica y de empleo son muy superiores en ciertas épocas del año.

3. Desempleo Cíclico: es el desempleo que se produce en las fases de recesión de la economía, y disminuye o desaparece en la fase ascendente del ciclo económico.

4. Desempleo estructural: Constituye el resultado de cambios tecnológicos y económicos, y se considera uno de los más importantes desequilibrios del mercado de trabajo, con serias repercusiones sociales y económicas. Entre las causas que contribuyen al desempleo estructural caben citar la automatización, el aumento de los costos del factor trabajo, la productividad y las uniones o fusiones de empresas.

2.1.2 TEORÍAS SOBRE EL MERCADO LABORAL

La demanda del factor trabajo por parte de las empresas y sus causas, la oferta de un determinado volumen de mano de obra y sus motivaciones, el salario como remuneración de este factor de la producción, el desempleo como desequilibrio de este tipo de mercado, la relación entre desempleo y la variación de los salarios, y entre estos últimos y los precios, el impacto sobre la distribución de la renta y la mayor o menor presión de los sindicatos son temas, entre otros, que se hallan en el corazón de nuestro ámbito científico.

De esta forma, los modelos macroeconómicos clásicos consideran que los precios y los salarios son flexibles. Keynes por su parte, recalcó la importancia de la rigidez de los precios y los salarios. Los modelos clásicos también llamados neoclásicos por corresponder realmente a esta corriente de pensamiento, siguen desempeñando todavía una importante función, y en el tema que nos ocupa, puede decirse que el desempleo actual tiene una explicación, tanto según los supuestos clásicos como según los keynesianos.

2.1.3 PERSPECTIVA CLÁSICA DEL MERCADO DE TRABAJO

La teoría económica neoclásica aborda el estudio del mercado de trabajo y sus problemas a partir de la oferta y la demanda de trabajo.

La función de demanda de trabajo refleja una relación de pendiente negativa entre el salario real y el nivel de empleo, de la que se deduce el nivel de empleo relativo a cada salario real elegido por la empresa.

En definitiva, según la versión clásica, la función de demanda de trabajo se encuentra determinada exclusivamente por la productividad marginal del trabajo; las empresas solo aumentan su demanda de empleo cuando les es más rentable, bien porque el salario real caiga o porque aumente la productividad de la mano de obra (Fernández, 2006).

La curva de la oferta de trabajo, por su parte, representa el trabajo que se ofrece en el mercado a distintos niveles de salario real. Así pues, los trabajadores sólo ofrecerán más empleo cuando creen que va a aumentar su capacidad adquisitiva.

Establecidas demanda y oferta de trabajo en el modelo con precios y salarios totalmente flexibles, el salario real fluctúa con el fin de equilibrar la demanda y oferta. De esta forma, a un salario real, la cantidad de trabajo por las empresas se hace igual a la cantidad del mismo ofrecida por el público; existe

pues, un equilibrio económico convencional. De esta forma no puede haber desempleo: si el salario real fuera demasiado alto para proporcionar trabajo a todo el que lo deseara, bajaría y estimularía así a la demanda de trabajo por parte de las empresas y desalentaría la oferta de trabajo por parte de los trabajadores. Descendería inmediatamente al punto en que la demanda y la oferta fueran iguales y desaparecería el desempleo. Por tanto, el nivel de empleo de equilibrio es el nivel de pleno empleo.

El desempleo neoclásico es, entonces, el que se produce como consecuencia de un salario real excesivo, por encima del equilibrio. Este desempleo es, por tanto, de carácter voluntario, y como acabamos de señalar, se elimina por la flexibilidad de los precios y los salarios (Fernández, 2006).

2.1.4 PERSPECTIVA KEYNESIANA DEL MERCADO DE TRABAJO

El punto de partida del análisis gira alrededor del concepto de desempleo involuntario, acuñado, por Keynes, pero con claros antecedentes (entre otros) de Pigou y Robertson.

Pleno empleo significaba para Keynes la ausencia de desempleo involuntario, pero no del desempleo voluntario, friccional o presumiblemente estacional. No se refirió explícitamente al desempleo estructural, pero lo incluía en el desempleo involuntario, al igual que el desempleo cíclico.

En el análisis keynesiano no puede describirse el mercado de trabajo como el que tiende al equilibrio en virtud de una demanda y de una oferta que dependen de una misma variable.

Como es bien sabido para Keynes el desempleo es el resultado de una insuficiencia de la demanda efectiva, la cual comprende el gasto en consumo y en inversión de las economías domésticas, y las empresas, en el sector privado, así como el gasto que realiza el gobierno o sector público. Puede existir un nivel

de demanda mayor del que se requiere para generar el pleno empleo, dado que, en términos generales, quienes ahorran y quienes realizan los gastos de inversión son grupos diferentes de individuos, cuyas decisiones no están totalmente coordinadas.

Del análisis keynesiano se deduce, por tanto, por un lado, que la causa del desempleo es una escasa demanda agregada y que este es de naturaleza involuntaria, pues no lo desean ni los trabajadores ni las empresas; y, por otro lado, para reducir este desempleo involuntario hay que aumentar la demanda efectiva, para lo cual, entre otro instrumento disponible, la política fiscal era considerada por Keynes la más eficaz.

2.1.5 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO LABORAL EN VENEZUELA

Existen dos grandes categorías en las que podemos clasificar al empleo, las cuales son: formal e informal.

Todo empleo registrado en una organización con 5 o más trabajadores, que cuente con todos los beneficios laborales que establezca la ley, esté autenticado mediante un contrato entre el patrono y el trabajador y cuente con la protección legal correspondiente, puede considerarse como empleo formal. Esta es la clase de empleo que más favorece a una economía ya que los trabajadores formales son mucho más fáciles de registrar y de gravar, por lo que garantizan la menor cantidad de costos transaccionales para el gobierno a la hora de cobrarles impuestos. Una economía con un alto porcentaje de su población activa en el sector formal, es mucho más conveniente en términos de eficiencia para el estado, ya que minimiza sus costos de recaudación al mismo tiempo que aumenta el porcentaje de individuos a los que puede gravar, ya que los empleados del sector informal incurren en un alto porcentaje en la evasión de impuestos.

El sector informal de la economía, por el contrario, se compone de trabajadores por su cuenta, empresarios y trabajadores en empresas con menos de 5 trabajadores, empleados domésticos y ayudantes familiares no remunerados. El empleo informal se puede considerar como un mecanismo autorregulador de la economía ya que representa una alternativa para la población económicamente activa ante el desempleo, dada la necesidad de obtener un ingreso y la imposibilidad que por alguna u otra razón tenga para obtener un trabajo en el sector formal. Esta situación genera que las personas tengan que optar por trabajos no registrados que se caracterizan por la falta de: seguridad social y demás prestaciones, ahorros que permitan el retiro, contratos laborales y la protección legal.

2.1.6 SALARIOS

Según la Organización Internacional del trabajo, el término ***salario*** hace referencia a la remuneración o ganancia, sea cual fuere su denominación o método de cálculo, siempre que pueda evaluarse en efectivo, fijada por acuerdo o por la legislación nacional, y debida por un empleador a un empleado en virtud de un contrato de trabajo, escrito o verbal, por el trabajo que este último haya efectuado o deba efectuar o por servicios que haya prestado o deba prestar.

Dada la presencia en los mercados laborales de asimetrías de información, discriminación, poder de mercado desigual entre trabajadores y empleadores y la inadecuada seguridad frente al riesgo laboral, las sociedades intervienen para hacer que los mercados se adecúen a sus preferencias y valores. El gobierno puede intervenir de distintas maneras en el mercado laboral formal, siendo estas: establecimiento y protección de los derechos de los trabajadores, protección para los vulnerables (edad mínima de ingreso al mercado laboral), establecimiento de la compensación mínima a los trabajadores (salario mínimo), reglamentación de

las condiciones básicas laborales y establecimiento de regímenes de seguridad social.

Si todos los trabajadores y los puestos de trabajo fueran homogéneos y todos los mercados de trabajo fueran perfectamente competitivos, los trabajadores cambiarían de empleo hasta que los salarios pagados en todos ellos fueran idénticos. Las diferencias salariales pueden darse debido a: puestos de trabajos heterogéneos, trabajadores heterogéneos y mercados de trabajos imperfectos.

Según McConnell y Brue (1.997) **los puestos de trabajo heterogéneos** tienen atributos no salariales, diferentes grados de cualificación y diferentes pagos en cuanto se refiere al aumento de la productividad. Esto implica que los trabajadores como agentes maximizadores de utilidad necesitan tener en cuenta al momento de decidir en qué lugar emplearse, otros factores que influyen en su remuneración a parte del salario.

Existen trabajos que poseen ciertas características que los hacen poco agradables y deseables para los trabajadores, por tanto, requieren una remuneración adicional que debe proporcionarse al trabajador a modo de compensación e incentivo para que este último se mantenga en dicho empleo y no se mude a otro trabajo con características diferentes. Estas compensaciones se conocen en la literatura como **diferencia salarial compensatoria** y desempeña la función de asignar recursos laborales a una actividad productiva poco agradable. Las causas que dan origen a las compensaciones extrasalariales son: el riesgo de sufrir un accidente laboral, el estatus del puesto de trabajo, la localización del trabajo, la regularidad del ingreso, la posibilidad de obtener mejoras salariales y el control en el ritmo del trabajo.

Por otra parte, existen empleos que exigen mayores niveles de cualificación o de capital humano, por tanto, los empresarios deben pagar a estos trabajadores

con mayor cualificación más de lo que pagan a los que se ocupan en un empleo que no requiere altos niveles de inversión en capital humano, por lo que persistirá una diferencia salarial de equilibrio entre las dos ocupaciones. Esta diferencia será suficiente para generar una tasa interna de retorno por la inversión en capital humano.

En conclusión, los puestos de trabajo que exigen altos niveles de educación y formación ofrecen mayores niveles de salarios y la diversidad en cualificaciones exigidas por los empleadores es una causa importante de la disparidad salarial. Esta disparidad es denominada **diferencia salarial según cualificación.**

Por otro lado, la fuerza laboral es de igual forma diversa, ya que los trabajadores que la conforman poseen distintos niveles de capital humano orientados a diversas ramas de conocimiento, preferencias desiguales y diferentes capacidades, aptitudes y actitudes. De igual forma, también difieren, en características como sexo, edad y lugar de residencia, lo que condiciona los trabajos en que pueden ocuparse. Lo anterior se conoce en la literatura como **heterogeneidad de los trabajadores**.

Los **mercados de trabajos** al igual que los de bienes y servicios, poseen **imperfecciones,** consecuencia de intervenciones, distorsiones o cualquier otro factor que afecte al mercado, por lo que se generan y mantienen diferencias salariales, lo cual se atribuye generalmente a: la unión de algunos factores como el poder monopólico en el mercado de productos, el monopsonio, la información imperfecta, los costos de migración y otras barreras de movilidad y la existencia de los sindicatos.

Según Starr, Gerald. (1.981), la fijación de salarios mínimos se define como: “El establecimiento de un límite inferior de observancia obligatoria para los salarios mediante un proceso que invoca la autoridad del Estado. Quedan excluidas de esta definición de salarios mínimos las tasas mínimas fijadas en las

escalas de salarios del sector público o privado, o aquellas tasas que son simplemente recomendadas, más bien que de observancia obligatoria. También se excluye el salario mínimo fijado mediante la negociación colectiva o los procedimientos para la extensión de acuerdos colectivos." Basados en la definición anterior, el salario mínimo pretende cumplir con cuatro funciones básicas: **protección de grupos vulnerables, determinación de salarios equitativos, establecimiento de un umbral y como instrumento de la política macroeconómica.**

La **determinación de salarios equitativos** trata de fijar salarios mínimos para ciertas ramas de actividad, sin embargo, su aplicación es diferente. El objetivo no es sólo proteger a los trabajadores expuestos a salarios más bajos y no organizados, sino a todos los trabajadores para los que la fijación de un mínimo permitiría una mejora en la determinación de sus salarios.

De esta manera la fijación de salarios se basa en la idea de que el juego de fuerzas del mercado del empleo puede producir desigualdades, causando movimientos hacia la baja de los salarios de las personas con menos posibilidades de negociación. Esto trata no sólo de combatir la miseria sino de alcanzar unos salarios considerados equitativos, es decir, busca garantizar una igual remuneración por un trabajo que tiene igual valor.

La fijación de salarios mínimos **como umbral de remuneración** como base de la estructura de salario tiene como objetivo combatir la pobreza estableciendo un límite de remuneración por debajo del cual no pueden caer los salarios. Esta fijación se apoya en el derecho que tienen los asalariados de no trabajar por un salario inferior a lo que parece admisible, puesto que la información entre los empleadores y trabajadores es asimétrica. El principio de este sistema es que el número de trabajadores que reciba este mínimo sea lo más pequeño posible, y que además este mínimo no tenga influencia sobre el nivel general de los salarios.

Los salarios mínimos **como política macroeconómica** permiten actuar sobre el nivel general y la estructura de salarios. Independientemente del método utilizado para hacer que el salario mínimo influya sobre los salarios efectivamente percibidos por gran parte de los trabajadores, se presume que el salario mínimo ejercerá una influencia importante en el conjunto de salarios, su estructura, nivel y evolución.

Debido a que en el mercado laboral el poder de negociación de empleadores y trabajadores es desigual, los gobiernos no pueden permitir simplemente que los salarios se fijen en el mercado. Sin embargo, la intervención del Estado en los países desarrollados va más allá de lo que generalmente es aceptado en una economía de mercado. Pero, si no existe la intervención del Estado, es posible que los salarios de muchos trabajadores sean empujados a la baja.

Particularmente en Venezuela el propósito del salario mínimo es evitar que los salarios sean insuficientemente bajos para permitir una vida decente y sana del trabajador y su familia. En consecuencia, el salario mínimo es interpretado como una protección para los trabajadores de menores ingresos y con menos poder de negociación en el mercado.

El establecimiento del salario mínimo es potestad del Ejecutivo Nacional, quien puede "…fijar salarios mínimos obligatorios en la totalidad de las actividades laborales, o en determinada rama de ellas, en todo el país o en parte de él…". Aunque la Ley Orgánica del trabajo de 1.936 establece el salario mínimo, es a partir de 1.985 cuando el gobierno, dado los altos niveles de inflación, hace más frecuente su uso como política intervencionista en el mercado laboral.

El efecto que tiene la implementación de un salario mínimo como política gubernamental sobre las distintas variables económicas, tiene tres vertientes de

análisis: el impacto que el salario mínimo tiene sobre el desempleo, la distribución del ingreso y los otros salarios. El hecho de que el salario mínimo tenga un impacto positivo o negativo en la economía, dependerá de la influencia que tenga éste sobre dichas variables.

En un mercado de trabajo perfectamente competitivo un salario mínimo siempre reducirá el empleo, pero si los trabajadores tienen algún poder de mercado o las empresas tienen poder monopólico, un pequeño incremento en el salario mínimo podría aumentar el empleo, es decir, siempre que se rompa la condición de competencia perfecta el efecto será de aumento en el empleo. Machin y Manning (1.994), en Gran Bretaña encontraron que un aumento del salario mínimo incrementa los niveles de desempleo tanto para aquellos trabajadores que están cubiertos por la legislación como para aquellos que no lo están.

Neumark y Wascher (1.997) analizan la influencia que el salario mínimo tiene sobre la redistribución del ingreso, encontrando que, en períodos de 1 a 2 años, para la data recogida en Estados Unidos, el aumento del salario mínimo incrementa la probabilidad de que las familias pobres salgan de la pobreza y que las familias que no son pobres caigan en ella. Este resultado se explica por el incremento que se da en el ingreso de las familias pobres, lo que hace que estas pasen la línea de pobreza. El segundo efecto está causado por el desempleo generado al aumentar el salario mínimo y hace que las familias que no eran pobres caigan por debajo de la línea de pobreza al dejar de percibir su ingreso. En un segundo estudio realizado en 1.998 por Neurmak, Schweitzer y Wascher a través de una estimación no paramétrica, examinaron los efectos del salario mínimo en la distribución del ingreso de las familias relativas a sus necesidades; encontrando que el salario mínimo aumenta los ingresos de algunas familias pobres, pero que el efecto neto es el de incrementar la proporción de las familias que son pobres o que están cerca de la línea de pobreza. Por último, en

ambientes inflacionarios los ajustes del salario mínimo pueden influir sobre otros salarios y precios. En su estudio de 1.976, Edward Gramlich encontró que, en Estados Unidos, el aumento del salario mínimo en una unidad aumenta la escala de salarios en dos unidades. Este valor es relativamente bajo pues el salario mínimo es fijado alrededor de las escalas bajas de salarios y donde muy pocas personas lo perciben.

Según Dan y Martín en su trabajo de grado titulado “efecto de los salarios mínimos sobre el salario promedio de los trabajadores del sector formal e informal en Venezuela para el periodo 1.968 – 1.998”, “El salario mínimo tiene un impacto positivo sobre los salarios promedio en términos reales de los trabajadores en el mercado laboral venezolano. Es de suma importancia destacar el impacto que sobre cada segmento del mercado laboral tiene el salario mínimo, de esta manera se demostró, que un aumento del salario mínimo incrementa los salarios promedio de los trabajadores ocupados tanto en el sector formal como en el sector informal.”

Sin embargo, encontraron que el efecto del salario mínimo sobre los salarios promedio en el sector informal resultó con el efecto contrario a lo que predice la teoría. Esto puede deberse a que el efecto que tiene el salario mínimo sobre el salario promedio del sector informal involucra dos efectos distintos. El primero de ellos puede ser el desempleo en el sector formal causado por el incremento en los salarios mínimos y el segundo estaría dado por el incremento mismo de los salarios mínimos. Entonces los resultados sugieren que el efecto del salario mínimo sobre el desempleo en el sector formal, tiene poco impacto sobre el sector informal, pudiendo éste absorber el desempleo y al mismo tiempo amortiguar los salarios medios reales informales.

Su estudio sobre el mercado laboral general también revela que, tanto para el sector formal como para el sector informal, la variable capital humano tiene un comportamiento significativo y positivo sobre los salarios promedio en el sector

formal, lo cual puede atribuirse a que en este sector las innovaciones tecnológicas requieren de una mano de obra cada vez más capacitada o a que las exigencias o requerimientos del mercado aumentan en el tiempo. Así mismo determinaron que el capital humano pierde impacto sobre los salarios promedio cuando nos referimos al sector informal; aunque el impacto sigue siendo positivo, puede observarse que es menor que en el sector formal.

Por otro lado, los resultados demuestran que el desempleo tiene un efecto negativo sobre los salarios promedio pues al haber un exceso de oferta de empleo, las exigencias salariales de los trabajadores disminuyen.

2.1.7 PRECARIEDAD LABORAL

El proceso de globalización que se ha vivido en los últimos años ha traído como consecuencia, en términos de trabajo, la incorporación y desarrollo de nuevas tecnologías, lo que trae como resultado que las estructuras organizacionales se hagan más complejas y por lo tanto, se vean en la necesidad de adaptarlas en aras de ser más competitivos, lo que deriva en una flexibilización de las modalidades de inserción, lo cual se entiende como el proceso encaminado a la disminución de las regulaciones de contratación de mano de obra que pudieran existir. Su finalidad es tratar que las características del trabajo logren adaptarse a las nuevas necesidades del sistema productivo, para así poder dar respuesta a los cambios y exigencias de los mercados, del sistema económico y de las constantes innovaciones tecnológicas.

Esto ha traído como consecuencia cierto grado de negligencia que ha tenido un efecto negativo en las condiciones laborales de los trabajadores y en consecuencia en la calidad de vida de ellos y de sus familias. Por tanto, surge la necesidad de incorporar en los temas laborales la calidad del empleo que alude al conjunto de características que componen la inserción laboral como

estabilidad, protección social, remuneraciones, entre otras. En el mismo orden de ideas, podemos decir que, al existir empleos de calidad, naturalmente deben existir empleos inferiores o de baja calidad, a este tipo de empleos se le conoce en la literatura como precarios.

La denominación de precariedad-calidad laboral es absolutamente intencional, puesto que a la hora de definir qué es un empleo precario, este término tiene implícito su opuesto: calidad.

La conceptualización de la calidad del empleo no debe ser netamente fenomenológica "un buen empleo es aquel que lleva altos (crecientes) salarios, estabilidad laboral y de ingresos, horarios de tiempo completo, seguridad social, posibilidad de formación y ascenso (…) evidentemente esta es una enumeración de ingredientes que sirven para preparar un buen empleo, pero no una descripción de su sabor." (Frané, 2003: 14-15). Por esta razón cuando se hable de precariedad, también se toman en cuenta todas aquellas características de las ocupaciones que repercuten en las condiciones de vida de los trabajadores y en las de su entorno familiar. Por tanto la concepción de precariedad incluye todas aquellas características del empleo junto a las condiciones de los trabajadores que traigan como consecuencia la exclusión social, lo cual se convierte en un determinante de la pobreza y reproduce a su vez las desigualdades sociales, todo ello derivado de bajos niveles de ingresos laborales y de condiciones inadecuadas de inserción (CEPAL, 2000).

Esta concepción de precariedad apunta a una noción fundamental destacada por Amartya Sen en la 87 reunión de la Organización Internacional del Trabajo en junio de 1999 (Sen, 1999), "la noción del trabajo como una dimensión fundamental de la persona". Así mismo la OIT se refiere al respecto "El trabajo decente promovido por la OIT implica generar suficientes puestos de trabajo para responder a las demandas de la población, pero también es un requisito indispensable que sean empleos productivos y de calidad, y que las trabajadoras

y los trabajadores los ocupen en condiciones de libertad, igualdad, seguridad y dignidad humana. El trabajo decente sintetiza las aspiraciones de las personas durante su vida laboral. Significa la oportunidad de acceder a un empleo productivo que genere un ingreso justo, la seguridad en el lugar de trabajo y la protección social para las familias, mejores perspectivas de desarrollo personal e integración social, libertad para que los individuos expresen sus opiniones, se organicen y participen en las decisiones que afectan sus vidas, y la igualdad de oportunidades y trato para todos, mujeres y hombres.”. Por tanto, el país debe contar con un musculo institucional y una capacidad política que permita generar las condiciones necesarias para reactivar el aparato productivo bajo la premisa indiscutible de generar empleos de calidad.

Por ello, el problema de la precariedad laboral o la ausencia de calidad del empleo, se definió como aquel empleo que presenta una inserción desfavorable en las actividades de producción de bienes y servicios.

¿Qué es una inserción desfavorable? Todas aquellas que tengan deficiencias salariales, que sean inestables, con una relación desventajosa entre el ingreso obtenido y las horas dedicadas al trabajo, o subutilizados, bien porque podrían trabajar más o porque el trabajador se encuentra sobrecalificado para el tipo de actividad que desarrolla. En principio estas características seleccionadas dan cuenta de condiciones objetivas de los trabajadores basadas en la ausencia de institucionalidad del trabajo y su incapacidad para dar respuesta a nivel económico y social tanto individual como colectivamente, independientemente de si se trata de la fuerza de trabajo del sector formal o informal de la economía. Además, incluye la connotación de trabajo digno - en este caso más bien “indigno" - debido a que todas estas deficiencias, pero en especial las relacionadas con subutilización del recurso humano, apuntan a la incapacidad del mercado laboral para brindar oportunidades de desarrollo al individuo.

Zúñiga, en su estudio titulado “La precariedad laboral en Venezuela. Los retos para superar la pobreza”, elabora un índice de precariedad. En sus palabras, “se hizo el esfuerzo de construir un índice sintético que arroje un valor que permita tener idea del nivel de precariedad del empleo y el volumen de la población que se encuentra en esa situación”

Por tanto, descompone el concepto de precariedad en dos dimensiones: subutilización del recurso humano disponible y deficiencias de la inserción. A modo de operacionalizar las dimensiones que componen el índice, identificó cinco indicadores. Tres de ellos responden a deficiencias en la inserción: salarios, condiciones de ocupación y beneficios laborales; y dos a subutilización del recurso humano disponible: grado de utilización del recurso humano disponible y duración de la jornada laboral o comúnmente denominado subempleo. El índice permite atribuir a cada trabajador un puntaje con un rango que va desde 0, en el cual el trabajador no posee ninguna de las características de un empleo precario, a 1, que significa que las tiene todas. Dentro de este rango se crearon grupos, que reúnen a todos los ocupados y los clasifican en distintos niveles de precariedad: no precarios, nivel bajo, nivel medio y un nivel alto de precariedad.

Entre sus principales hallazgos encontró que el índice de precariedad del empleo obtenido para 1997 y 2008 muestra valores de 0.35 y 0.42 respectivamente. Esto se traduce a que el mercado laboral del país paso en el transcurso de 11 años, de una situación de bajo niveles de precariedad, a niveles medios de precariedad. Resaltando que en términos relativos el porcentaje de no precarios disminuyó de 30% a 17%, lo cual significa que la gran mayoría de trabajadores que se incorporaron al mercado laboral en los últimos 11 años, lo hicieron en alguna condición de precariedad. Por otro lado, de los 3,3 millones de trabajadores que se incorporaron al mercado de trabajo en el periodo de estudio, 1.9 millones lo hicieron en condición de alta precariedad laboral, a lo que es igual decir que para 1997 el 21,2% de los ocupados tenían empleos con altos

niveles de precariedad y para 2008, aumentó en 11 puntos porcentuales, para quedar en 32,2% de empleos precarios.

Por otra parte, en el ámbito de las actividades productivas, el trabajo precario aparece como denominador común en casi todas las ramas de actividad, a excepción del sector eléctrico y de hidrocarburos, que acusan los niveles más bajos de precariedad. “Es posible constatar que el valor promedio del índice de precariedad para el resto de las ramas de actividad económica es más alto, desmejora en los últimos 11 años y en consecuencia, el porcentaje de trabajadores que se ubican en precariedad es elevado y crece en ese periodo” dice Zúñiga al respecto.

En cuanto a la categoría ocupacional de los trabajadores, encuentra que la precariedad es un fenómeno que afecta a todo el mercado de trabajo, pero especialmente a los trabajadores del sector informal de la economía, en donde es más frecuente encontrar empleos con remuneraciones bajas y en condiciones de inserción que se alejan mucho de lo que puede considerarse como un empleo de calidad. De esta forma, encontró que en el periodo de estudio el 70% de los trabajadores informales, que equivale a 3.481.629 millones de personas, trabajaban en alguna condición de precariedad en dicho sector, a lo que a efectos del índice, se traduce en un valor promedio de 0.46.

Por lo anterior concluye que en Venezuela lo común es el empleo precario y lo anormal es el trabajo de calidad.

2.1.8 INFORMALIDAD

Teóricamente se entiende por sector informal de la economía, aquella sección no cubierta por la legislación vigente, especialmente en el ámbito laboral. En la práctica, es difícil realizar una distinción clara entre actividad formal e informal, observándose distintos grados de acatamientos para distintos tipos de

regulaciones laborales e impositivas. Ante la dificultad empírica para aplicar esta noción, convencionalmente se utiliza una definición operativa que se basa en características altamente correlacionadas con el incumplimiento de regulaciones económicas. En este estudio el sector informal está conformado por aquellos trabajadores de microempresas de cuatro ocupados o menos (sean empleados o patronos) y trabajadores por cuenta propia no profesionales con menos de diez años de escolaridad aprobados.

Algunos teóricos mantienen que la existencia de un sector informal en el mercado laboral no es buena o mala per se, y que la naturaleza de este anómalo depende de los individuos que conforman dicho sector, a lo que Orlando (2000) indica, “La interpretación de este fenómeno y sus consecuencias depende de la visión que se adopte sobre la informalidad, que puede acercarse a la –Leyenda Negra-, que implica un sector informal con trabajadores pobres, con poco nivel de cualificación, improductivos y excluidos, o a la -Leyenda Dorada-, que implica un sector informal con trabajadores en su mejor posibilidad de ingresos, cualificados, productivos e incorporados al resto de la economía.” Es evidente que en la práctica las dos perspectivas del sector informal son complementarias.

Maldonado (1995), propone la siguiente clasificación de las principales teorías que explican el crecimiento del sector informal: subempleo estructural, un marco institucional inadecuado y por último el enfoque de las microempresas.

La teoría del **subempleo estructural** plantea que los patrones de informalidad responden a contracciones en la demanda agregada de productos, escasez de recursos financieros o naturales e incrementos sostenidos de la oferta de trabajo. Bajo este enfoque el sector informal es, generalmente, poco productivo. Esta visión predomina en la OIT, cuya visión implica que eliminar regulaciones en el mercado laboral no necesariamente incrementara en escala suficiente el empleo en el sector formal y el cumplimiento de regulaciones para las pequeñas firmas.

Por otra parte, la visión de un **marco institucional y regulatorio inadecuado** expone que como consecuencia de este, se generan dificultades para registrar firmas y obtener permisos de operación, una regulación laboral inalcanzable y una excesiva presión tributaria para las empresas, lo que inhibe la iniciativa empresarial en el sector formal ocasionando un incremento de la informalidad. El empleo informal emerge, básicamente, como consecuencia de la creación de un salario mínimo u otras regulaciones que, al encarecer exageradamente la mano de obra, generan desempleo en el sector informal de la economía. De acuerdo este enfoque, es crucial remover algunas barreras de entradas al sector formal de la economía, así como reducir el salario mínimo real, para mejorar el desempeño del mercado de trabajo.

Bajo la concepción de las **microempresas**, se supone un cambio en la unidad de análisis, en lugar del trabajador informal se emplea a la firma informal (incluso si se trata de una “firma” unipersonal o trabajadores por cuenta propia). Los niveles de formalidad varían significativamente entre firmas pequeñas, coexistiendo diversos niveles de acatamiento a las regulaciones vigentes. Las microempresas evalúan los costos y beneficios de integrarse a las instituciones formales de la economía. Los costos de ser formal radican en el pago de impuestos, pago de registros y licencias, tiempo para realizar los trámites y el incremento de los costos laborales. Por otro lado, los beneficios de formalidad serían, poder trabajar en ambientes más seguros, tener acceso al crédito, tener acceso a servicios, poder adoptar nueva tecnología y tener una mayor penetración en los mercados. En el mismo orden de ideas también resulta beneficioso pertenecer al sector formal ya que se evita ser sancionado por parte de las autoridades ante el incumplimiento de las regulaciones vigentes. Esta visión predomina en la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD) y otros organismos multilaterales como el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Desde este punto de vista

las microempresas aumentan su productividad y grado de formalización si se les brinda mayor acceso al capital, tecnología y capacitación. Al incrementar su productividad e ingresos, la microempresa puede convertirse en un agente de desarrollo para reducir la pobreza e incorporar a ciertos grupos a la actividad productiva.

Empíricamente las tres visiones se complementan, junto a una cuarta visión que añade a la informalidad una dimensión que contempla la exclusión social. Según Orlando (2000), la primera visión (subempleo) y la cuarta (exclusión social) atan el fenómeno de la informalidad al de la pobreza. El segundo enfoque (marco regulatorio) apunta hacia un sector informal con menores ingresos laborales en promedio, que el sector formal y una pérdida de bienestar social por el exceso de regulación, lo que no necesariamente implica que los trabajadores informales sean pobres. De hecho, de acuerdo esta visión, estos trabajadores están en el sector informal en lugar de estar desempleados (percibiendo cero ingresos) y pueden alcanzar altos niveles de eficiencia por no estar sujetos a regulaciones engorrosas. Por otra parte, el enfoque de las microempresas brinda una visión más optimista, puesto que considera a las unidades informales como heterogéneas entre sí y no necesariamente como productoras de individuos y hogares pobres. Cabe mencionar que esta es la única visión del sector informal que implica una elección racional y voluntaria por parte del individuo.

Las implicaciones de política de cada uno de estos cuerpos teóricos son diferentes en cuanto a su alcance y ámbito de implementación. De acuerdo a la teoría del subempleo estructural es preciso incrementar el tamaño del sector formal a toda costa, para incrementar la productividad de la economía, incluso si eso implica incrementar el empleo en el sector público. Según los modelos que destacan el rol de un marco regulatorio e institucional inapropiados, se debe simplificar la legislación laboral y tributaria, así como los procedimientos para la obtención de permisos y requisitos. También debe reducirse el costo de la

regulación para las firmas. De acuerdo al enfoque de la microempresa, es necesario potenciar la productividad de estas unidades por medio de programas de microcréditos, capacitación, organización en grupos y cooperativas y transferencia tecnológica.

En su estudio sobre el sector informal en Venezuela, Márquez y Portela (1991) notan la heterogeneidad del mismo hasta el punto de señalar que “la noción de informalidad agrupa situaciones demasiado diferentes como para resultar útil”. A nivel agregado encuentran que el sector informal ha incrementado su participación durante periodos de crisis económica, durante las décadas de los setenta y los ochenta, **actuando como un amortiguador para un grupo de trabajadores provenientes del sector formal.** Es importante destacar, que este crecimiento del sector informal ha ocurrido en momentos en los que el desempleo registraba niveles muy bajos y también en momentos en los que el desempleo registra niveles altos.

Márquez y Portela (1991), señalan que existe una brecha de ingresos significativa entre el sector formal y el informal que crece en períodos recesivos y decrece en períodos de expansión económica, lo cual implica que el mayor peso del ajuste económico en períodos de recesión recae sobre las remuneraciones del sector informal. Cartaya (1991) por otra parte, relaciona las dimensiones de pobreza e informalidad, vinculando información de los trabajadores en el sector informal con la del ingreso total de los hogares a los que pertenecen. Entre sus resultados, destaca el que tanto los hogares pobres como los no pobres registran un porcentaje importante de ingresos provenientes del sector informal. Adicionalmente, los trabajadores en situación de pobreza son en su mayor parte asalariados en el sector formal y trabajadores por cuenta propia y asalariados informales. Sin embargo, la autora encuentra una **relación importante entre la intensidad de la pobreza y la informalidad,** puesto que

los hogares en pobreza extrema registran el mayor porcentaje de ingresos del sector informal.

Por otro lado, los resultados de Riutort (1999) revelan que la incidencia en la pobreza es mayor en el sector informal que en el formal, durante todo el periodo comprendido entre 1975 y 1997. Ya que para los trabajadores informales la posibilidad de encontrarse en pobreza crítica es la segunda más alta, después de los trabajadores rurales.

Según data del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), en los noventa la informalidad se incrementó en Venezuela, y se nota una mayor expansión del sector informal en años de crisis económica, como son los años 1990, 1994 y 1999, lo que confirma la tesis de que el sector informal actúa como amortiguador económico en tiempos de recesión. Lo que quiere decir, que, en tiempos de declive del PIB, es natural que aumente la tasa de desempleo y disminuyan los salarios como consecuencia de la disminución del producto y de la productividad de la economía en términos generales, por tanto, hay un grupo de trabajadores que en dichos periodos o perdieron su empleo y se encuentran en busca de uno, o ya se encontraban desempleados y continúan en la búsqueda, lo que se traduce en mayores tasas de desempleo en el mercado laboral. Por tanto, estos trabajadores recurren al sector informal como último medio de supervivencia; lo que concuerda con la hipótesis de Tockman (1999) quien afirma que la necesidad de supervivencia y la “descentralización productiva” son parte de los determinantes del sector informal.

Orlando (2000), compara la evolución del producto, la informalidad y el desempleo utilizando índices con base al valor de cada variable en 1984. Concluye que el cielo económico afecta la informalidad, puesto que las contracciones del producto están acompañadas por incrementos en la informalidad y las expansiones con ligeras reducciones del tamaño del sector informal. Sin embargo, observa que el desempleo es mucho más volátil que la

informalidad y reacciona en forma más acentuada ante cambios en el producto. La informalidad, por tanto, es un fenómeno afectado por los cambios en la actividad económica pero estas variaciones no son la única explicación de su evolución.

Existe conceso en que, en general, la tasa de informalidad presenta más flexibilidad hacia el alza y más rigidez hacia la baja, lo que podría implicar que una vez que un grupo de trabajadores se incorpora al sector informal es difícil que se movilicen hacia el sector formal.

Betancourt, Freije, Márquez (1995) analizan el marco regulatorio laboral en Venezuela y sus consecuencias, concluyendo que debe simplificarse para que el mercado pueda crear más empleo formal e inversión en entrenamiento. En su estudio determinan que cada vez que una empresa contrata a un trabajador, por cada 100 bolívares de salario mensual pagados asume un costo de Bs.173. Dado el marco regulatorio actual y los costos extras que impone a la contratación de la mano de obra, un incremento en los mismos tendría como consecuencia un crecimiento más acelerado del sector informal.

Orlando (2000) explora las características de los trabajadores del sector informal en Venezuela, comparándolos con los trabajadores del sector formal, en cuanto a su nivel educativo, género, experiencia, ámbito geográfico, ramas de actividad a las que se dedican y otros factores relacionados con sus ingresos. Aun cuando puede observarse que, en promedio, los trabajadores informales muestran características que pueden resultar desventajosas en cuanto a la generación de ingresos, éstos constituyen un grupo muy heterogéneo y con patrones de especialización claros que probablemente responden a sus ventajas relativas o a las oportunidades a las que tienen acceso.

Según Orlando los trabajadores con mayor probabilidad de estar en el sector informal (menor probabilidad de estar en el sector formal) son aquellos con

menos años de escolaridad, las mujeres y aquellos que residen en áreas rurales. Contrariamente a lo esperado, el pertenecer a un hogar numeroso no incrementa la probabilidad de estar empleado en el sector informal.

Por otro lado, también encuentra que los trabajadores informales poseen, en promedio, niveles inferiores de escolaridad, manteniéndose una elevada brecha de 4 años de escolaridad con respecto al sector formal. Esta característica es consistente con la evidencia en torno a una mayor probabilidad de estar empleado en el sector informal para individuos con menos escolaridad. Sin embargo, la existencia de menores niveles de escolaridad en el sector informal dificulta la acumulación de capital humano en el sector y su consecuente desarrollo, mermando la capacidad de generación de ingresos para sus trabajadores.

Otro factor importante para la acumulación de capital humano es la experiencia, especialmente la experiencia especifica en una ocupación. Nuestra base de datos no contiene la experiencia específica de los trabajadores en una ocupación, por lo que utilizaremos como variable proxy la experiencia potencial definida como el número de años durante los cuales el individuo ha estado en edad de trabajar y no se ha dedicado a estudiar formalmente. El sector informal incluye trabajadores con mayor experiencia potencial que el sector formal (6 años más en promedio pare 1997), lo que puede indicar que en este sector la experiencia es un mecanismo de gran importancia para la capacitación en el trabajo, aunque esto no implica que la productividad y los ingresos laborales, dada la experiencia, no puedan mejorar con una mayor escolaridad.

La mayor parte de los trabajadores ocupados, tanto formales como informales, residen en áreas urbanas, lo que permite caracterizar al sector informal en Venezuela como un fenómeno relacionado con el proceso de urbanización. Sin embargo, observa que, en 1997, un 89% de trabajadores

formales residen en áreas urbanas, mientras que esta proporción es inferior en los trabajadores informales (76%).

En cuanto a la composición por sexo de los trabajadores, observa un incremento de la participación femenina en el mercado laboral entre 1990 y 1997 en ambos sectores. El sector informal posee una mayor proporción de hombres que el sector formal, aunque en términos absolutos el recurso humano en la economía venezolana es mayoritariamente masculino.

Por otra parte, el ingreso laboral por hora en el sector formal es un 44% superior al del sector informal en 1990 y un 49% superior (en Bs. de 1990) en 1997. Aunque cabe mencionar que la remuneración al trabajo se deterioró en ambos sectores, en términos reales entre 1990 y 1997, lo que según Orlando, ocasionó que el sector informal venezolano tuviera mayor incidencia en la pobreza que el sector formal, ya que para el año 1997 el 19% de los trabajadores formales se encontraban en condición de indigentes en contraposición del 37% de los empleados del sector no cubierto de la economía que se encontraban en la misma situación; un 31% de los informales eran pobres y un 29% de los formales se encontraban en situación de pobreza, y solo el restante de la población de ambos sectores era no pobre.

Por otra parte, Orlando (2000) clasifica a los trabajadores de ambos sectores según su posición en la firma, lo cual está estrechamente relacionado con los derechos de propiedad sobre la misma y, por lo tanto, con el acceso del trabajador al capital. De acuerdo a este criterio Orlando distingue tres categorías en la Encuesta de Hogares por Muestreo: patrono-empleador (propietario), cuenta propia (propietario) y empleado (no propietario). En lo que encuentra que se trata de dos sectores estructuralmente diferentes en cuanto a la propiedad de la firma; mientras en el sector formal predominan los empleados, representado un 84% del total de ocupados en este sector, en el informal predominan los trabajadores por cuenta propia, representado estos un 65,3%. En el sector formal

el número de patronos es reducido (2.9%), mientras que en el informal alcanza un 11% de todos los trabajadores de este sector. La mayor desagregación de la propiedad y el capital en el sector informal, constituyen según la visión de la microempresa, una característica ventajosa del sector para su desarrollo y el mejoramiento de la distribución del ingreso. Por otra parte, la principal desventaja radica en sus escasos niveles de capital.

Por otra parte, ordena los grupos según su nivel de ingreso medio de mayor a menor, y obtiene una pirámide de ingresos. Los patronos formales están en el tope de la pirámide, mientras que los empleados informales se encuentran en la base. Las desigualdades de ingreso laboral de acuerdo a la posición en la firma son considerables: un trabajador por cuenta propia formal típico devenga apenas un poco más de la mitad de los ingresos de un patrono formal y una cuenta propia informal devenga menos de la mitad de los ingresos de un patrono informal y la cuarta parte de los ingresos de un patrono formal. Así mismo, también, destaca, que, aunque los trabajadores informales tienen ingresos inferiores a los formales con la misma posición en la firma, se observa que los patronos informales son un grupo de altos ingresos, estando solo por debajo en la pirámide de ingresos que los patronos formales. Por tanto, concluye que el grupo más vulnerable a la pobreza son los empleados informales.

Los trabajadores formales e informales se concentran en diferentes ramas de actividad económica lo que está estrechamente relacionado con la naturaleza de las mismas en cuanto a requisitos de capital, tecnología y escala de operación. Para los trabajadores formales, las principales fuentes de trabajo se encuentran en el sector público, la industria manufacturera, actividades de intermediación (comercio al mayor, servicios financieros y de seguros, bienes raíces, comunicaciones, transporte y almacenamiento, entre otros) y el comercio al detal. Por otra parte, los trabajadores informales están empleados mayoritariamente en el comercio al detal y la agricultura. Entre el año 1990 y 1997, Orlando nota que

aumenta la participación relativa en el sector del comercio al detal tanto para los trabajadores formales como informales (tercerización del empleo). Para el sector formal aumenta también el porcentaje de trabajadores en el sector intermediación, reduciéndose la participación en la industria manufacturera y las actividades agrícolas. Para los trabajadores informales, se reduce notablemente la participación en actividades agrícolas, lo que confirma la evolución del sector informal en Venezuela hacia actividades terciarias urbanas. Esta estructura de actividad tiene un fuerte impacto en los ingresos, puesto que los sectores agrícolas y de comercio al detal registran bajas remuneraciones al trabajo, lo que incrementa la vulnerabilidad a la pobreza de sus trabajadores. La rama de actividad económica que registra mayores ingresos por trabajador es la industria minera (petróleo, Hierro, otros minerales), que tiene un impacto reducido en el ingreso laboral, puesto que sólo emplea alrededor del 1% de los trabajadores ocupados y menos del 0.5% de los trabajadores informales.

Según Orlando (2000) el pertenecer al sector formal produce un incremento neto sobre el ingreso laboral de 13% en 1990 y 21% en 1997, para trabajadores con educación, experiencia, sexo, área geográfica y rama de actividad similar. Este resultado confirma la existencia de una brecha de ingresos significativa y en incremento entre el sector formal y el informal. Esta brecha neta es también un indicador de la existencia de segmentación entre los sectores, que puede deberse a la existencia de barreras de entrada en el sector formal. Estas diferencias también pueden deberse a variables relacionadas con el valor del producto marginal del trabajo en cada uno de los sectores, tales como el nivel de capital, progreso tecnológico y acceso a los mercados.

Según esta estimación agregada, un año de escolaridad adicional incrementa los ingresos laborales en algo más de 5% para 1990 y casi 3% para 1997 lo cual implicaría una remuneración relativamente baja a la educación. Este resultado se modifica sustancialmente al separar la muestra. Cada año adicional

de experiencia implica 4% y 3% más de ingreso, en promedio, para los años 1990 y 1997 respectivamente. Aquellos trabajadores en el sector agrícola y en el comercio al detal reciben ingresos monetarios inferiores al promedio en 19% y 14% respectivamente para 1997, sólo por dedicarse a estas actividades. Los trabajadores hombres reciben un ingreso que es 20% superior al de sus contrapartes mujeres con niveles de experiencia y educación similares. Trabajar en áreas urbanas, sectores de intermediación, construcción o en actividades mineras, implica mayores remuneraciones que el promedio.

Es importante destacar el gran impacto que tiene la escolaridad sobre las remuneraciones en el sector formal. Un año extra de escolaridad incrementa las remuneraciones formales en un 12% para 1990 y en un 27% para 1997. La experiencia por otra parte no es tan significativa como determinante del ingreso laboral en el sector formal de la economía. Por otra parte en el sector formal, trabajar en áreas urbanas representa un incremento en la remuneración de hasta un 37% para 1997, mientras que dedicarse al sector agrícola representa una reducción de la de la remuneración en 27%. El sector de la industria minera, el sector de intermediación y la construcción representan mayores ingresos, mientras que el sector público y el comercio al detal implican una remuneración por debajo al promedio, para los empleados formales.

En cuanto al sector informal uno de los resultados más interesantes es el correspondiente al impacto que tiene la escolaridad, que se encuentra entre 5% (1990) y 9% (1997) por año adicional aprobado, resultado notablemente inferior al del sector formal. Sin embargo, en ambos casos la escolaridad registra rendimientos marginales crecientes, lo que implica que los ingresos de los trabajadores informales aumentan con la escolaridad, sobre todo cuando se alcanzan niveles más altos (secundaria y superior).

En cuanto a la segunda forma de capital humano considerada, la experiencia, un año extra provee alrededor de un 4% de incremento en

remuneraciones, pero con rendimientos marginales decrecientes. La brecha de género neta del sector informal representa un 38% del ingreso medio, mientras que las disparidades urbano-rurales representan un 9% en 1990 y un 19% en 1997. Similarmente al sector formal, la agricultura y el comercio al detal son ramas de actividad económica de baja remuneración y el sector de intermediación y la industria minera son sectores de alta remuneración. Encuentra una incidencia negativa del sector construcción en el ingreso informal para 1990 y una incidencia positiva para 1997.

2.2 OFERTA DE TRABAJO

2.2.1 ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LA OFERTA DE TRABAJO

2.2.1.1 CRECIMIENTO POBLACIONAL, ESPERANZA DE VIDA, FECUNDIDAD Y MORTALIDAD

La evolución de la población depende de dos factores: el crecimiento natural o vegetativo, que mide las diferencias entre los nacimientos y las defunciones; y el saldo migratorio, que muestra la diferencia entre inmigrantes y emigrantes del país. Para el tema que nos compete nos interesa el crecimiento natural. Históricamente, la población venezolana se ha distinguido por tener altas tasas de crecimiento natural, las cuales han sido el elemento explicativo de la dinámica poblacional. Este crecimiento se explica en gran parte por el descenso de la mortalidad y la cantidad de niños nacidos vivos que prevalece durante gran parte del siglo pasado. Por tanto, podemos decir que las variaciones en la dinámica demográfica se explican por la evolución de sus dos componentes, la natalidad y la mortalidad.

A modo de síntesis podemos decir que el comportamiento demográfico de la población venezolana durante el siglo XX puede dividirse en tres grandes períodos. El primero es caracterizado por el inicio del crecimiento poblacional conocido como incubación, el segundo se distingue por una fuerte explosión demográfica llamado explosión, y el tercero evidencia una desaceleración en el ritmo del crecimiento, denominado contracción demográfica.

Durante los últimos sesenta años Venezuela experimento un descenso sostenido de la mortalidad y de la fecundidad, que se evidencia, respectivamente, en los incrementos progresivos en la esperanza de vida al nacer y en la disminución de la tasa global de fecundidad. Esos cambios no solo moderaron el

ritmo de crecimiento demográfico, sino que tuvieron efectos sobre la configuración de la pirámide de edades y, por ende, sobre la demanda de servicios asociados a cada segmento poblacional. El país ha entrado así en esa fase que la literatura ha denominado el "bono demográfico" o la "ventana de oportunidades", donde el índice de dependencia demográfica llega a sus niveles más bajos antes revertir su tendencia. La dependencia demográfica se refiere a la relación entre la población potencialmente inactiva o dependiente (jóvenes menores de 15 años y adultos mayores a 65) y la población potencialmente activa o productiva (en edad de trabajar). El criterio para determinar que la relación de dependencia poblacional es baja, se da cuando por cada dos dependientes, existen tres personas en edad de trabajar (este criterio fue adoptado de un estudio realizado en el 2008 por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe).

En este sentido, se considera que, si el periodo de bono demográfico es aprovechado, puede favorecer el desarrollo económico y social, en la medida que se liberan recursos que antes debían destinarse a atender las demandas de salud materna e infantil y la cobertura de educación preescolar y primaria, los cuales podrían ahora utilizarse para mejorar la calidad de la educación, realizar inversiones productivas y asegurar condiciones de vida dignas para las personas de edad avanzada.

No cabe duda del progresivo proceso de incremento de la cantidad de habitantes de Venezuela que están alcanzadas edades iguales o superiores a los 60 años de edad; sin embargo, más significativo es el crecimiento del tamaño de la población cuyas edades oscilan entre 15 y 64 años de edad, es decir, la población en edades económicamente productivas, mientras decrece el contingente poblacional de personas con 15 años de edad. En el periodo comprendido entre 1950 y 2010, la población venezolana experimentó una serie de cambios significativos en su estructura, consecuencia en gran medida de la

dinámica demográfica. La población con edades de 0 a 14 años pasó de representar un 43,5% a un 29,5% del total de los habitantes del país. El grupo de 15 a 64 años varió de 54,6% a 64,9%, y el de 65 o más fluctúo del 1,9% al 5,6%. El grupo de 15 a 64 años se conoce en la literatura como población potencialmente productiva, término que hace referencia a que son los individuos de este grupo, los que se encuentran en edad de trabajar. En un lapso de 60 años, la población potencialmente productiva tuvo un crecimiento de 577%, el grupo de 60 años o más se incrementó en 1.583% y la población menor de 15 años mostró una variación de 287%. Pero cabe mencionar que, en términos absolutos la población potencialmente productiva experimentó el mayor crecimiento.

Por otra parte, Orta, Jelenkovic y López (2009), proponen en concordancia con el planteamiento realizado por Orta (2002) sustituir la denominación de mortalidad prematura a mortalidad postergable, cuando se haga referencia a los años de vida potenciales perdidos por los individuos de la población, ya que la primera denominación puede generar confusiones al creer que se trataría sólo de la mortalidad ocurrida en las primeras edades de la vida, es decir, la llamada mortalidad temprana. En el mismo orden de ideas, la mortalidad postergable, constituye según estos autores un indicador racional y confiable, que reflejaría una aproximación adecuada de las causas de mortalidad, que deberían ocurrir solo durante la senectud, en lugar de ocurrir en los grupos más jóvenes de la sociedad.

Partiendo entonces de la propuesta de Vergara (2009: 16-22), a partir de Rutstein y colaboradores, la responsabilidad de los eventos de mortalidad postergable podría no recaer únicamente en las acciones de salud integrales preventivo-curativas, ya que, muchas de las condiciones que llevan a una mortalidad desplazada a edades más tempranas, podrían deberse a factores ambientales, económicos y sociales, inmersos dentro del proceso dinámico de

salud-enfermedad. En este sentido, numerosos estudios han señalado con gran énfasis la relevancia que tienen los determinantes sociales como la desigualdad en los ingresos, las condiciones de empleo y trabajo, la privación material y la pobreza, entre otros factores socio-económicos directamente relacionados, con las condiciones sociales culturales y política existentes en cada sociedad. Y que dichos grupos presentan también un peor estado de salud y un mayor riesgo de mortalidad.

En conjunto, por tanto, el controvertido papel de la medicina, y en particular de los servicios sanitarios con sus distintas medidas preventivas y asistenciales, conduce a la necesidad de una evaluación continua y permanente de sus acciones y su asociación con los resultados en la salud. Así, varias de las causas de enfermedad discapacidad o muerte podrían ser consideradas postergables, al existir las medidas preventivas o terapéuticas adecuadas por parte del sistema sanitario, beneficiándose con esta toma de decisión en salud directamente, el también importante grupo etario de 15 a 64 años. Por otra parte, también forman parte de la mortalidad evitable todos los hechos de mortalidad ocurridos y que son producto del contexto social en que está inmerso el país, señalado diariamente por la violencia e inseguridad que asecha a la población al dirigirse al mercado, a lugares públicos o de esparcimiento, a la escuela o al trabajo.

Según Orta, Jelenkovic y López (2009), La tendencia mostrada de la mortalidad prematura en Venezuela, no ha variado significativamente en la primera década de este siglo, al comparar su dinámica evolutiva desde 2000 a 2008, con 1970 y 1995, retrospectivamente. Nuestros cálculos revelan que entre 1995 y 2008 el promedio de edad de las personas que murieron prematuramente, teniendo entre 15 y 64 años de edad, varió de 42,9 en 1995 a 41,5 años en 2008; o sea, disminuyó la edad promedio de las muertes prematuras. Dicho de otra manera, ocurrió un muy leve rejuvenecimiento de las muertes prematuras. Por su parte, el número de AVPP varió de 1.170.759 a 1.951.947; o sea, se

incrementó en un de 67%. La tasa de mortalidad en las personas que tenían de 15 a 64 años de edad cambió, de 5,9 en 1995 a 3,4 muertes por cada mil personas con esas edades, en 2008; lo cual constituye un aumento del 15%. Respecto a la tasa de AVPP, la misma fue igual en 1995 a 88,6 AVPP por cada mil habitantes con esas edades, llegando en 2008 a una cifra de 108,3 por mil habitantes; lo cual significa un aumento del 22%. En fin, las cifras revelan un sustancial incremento de la mortalidad prematura en Venezuela, a lo largo del periodo 1995-2008, que afectó a la población potencialmente activa.

En el grupo etario estudiado, 15 a 64 años, al comparar los años 1970 y 1995, los AVPP, encuentran que:

Según el sexo, un incremento del 46 por ciento para las mujeres y de 130 por ciento para los hombres. Según la edad para 1970 el 56,5 por ciento correspondía a personas comprendidas entre 1 a 14 años, mientras que, en 1995, el 76,7 por ciento correspondió a personas con 15 a 64 años. Al relacionar el sexo con la edad se observó que entre 1970 y 1995 las féminas ganaron 1 año más de vida mientras que los hombres perdieron 1,9 años de vida potenciales.

El estudio de la mortalidad prematura o postergable es importante cuando se afecta significativamente el componente de la población que es contribuyente cierto o potencial en la creación de la renta anual de un país.

Según Emilio Osorio Álvarez (2011), desde 1950 comienza la transición rural-urbana en el territorio nacional. Hasta el censo de 1950 se considera área urbana aquella que contenía una población superior a 1.000 habitantes. El área rural se definía por un volumen inferior a 1.000 personas. La proporción de población rural pasó de 68,7%, en 1941, a 11,7% para el año 2011. Evidentemente el crecimiento de la población urbana se produjo por el traslado de la población rural a los espacios urbanos. Para el año de 1950, de acuerdo al

recuento censal de la época, la mitad de la población nacional residía en áreas definidas como urbanas.

Para 1941 la proporción de población urbana en el país, era del orden de 31%. Sólo cuatro entidades tenían porcentajes de población urbana superiores a la anterior cifra. El Distrito Federal (Distrito Capital más el estado Vargas) contaba con un 90% de su población residiendo en áreas urbanas, en el estado Zulia el 51%, en el estado Carabobo 47% y en el estado Aragua 45%. Entidades como portuguesa, Mérida, Trujillo y Delta Amacuro exhibían proporciones de población urbana próximas al 10% de las poblaciones estadales. El estado Barinas y Amazonas presentaban la totalidad de su población residenciada en áreas rurales. Para el lapso 1991-2001, 9 de las 23 entidades alcanzaron niveles de urbanización superiores a 90%.

Un incremento geométrico de 3,5% interanual significa que la población se duplicaría en casi veinte años, lo que significó un cambio de población de 5 millones de habitantes (1950) a un poco más de 10,7 millones de personas (1971), y con una tasa de crecimiento interanual de 2,3% explica que el país alcanza 23 millones en un lapso de 30 años (1971 -2001).

El primer impacto de la época 1950-1971 reside en la velocidad de crecimiento demográfico en los estados con vocación petrolera, los cuales experimentan reducción de sus tasas de crecimiento (Zulia, Anzoátegui, Monagas y Falcón). Por otra parte, los estados con alguna actividad industrial se hacen más atractivos, tales son los casos de Aragua, Carabobo, Miranda y Bolívar. Los estados Lara, Barinas y Portuguesa con una revalorización agrícola también se hacen más atrayentes.

Un segundo elemento, significa la desaparición de la mitad de los centros poblados existentes en 1950, y la tendencia hacia la concentración de la

población. Así, de 40.463 centros poblados enumerados por el censo de 1950, para el año de 1971 se contaban unos 21.125.

En tercer lugar, el número de centros poblados con más de 20.000 habitantes entre 1950 y 2001 se quintuplicó. De 21 centros poblados existentes en 1950 se enumeraron 114 en el año 2001. La tendencia del poblamiento en Venezuela, desde 1950 al 2001, se ha caracterizado por una dinámica concentradora que ha llegado a significar que los centros poblados mayores de 100.000 habitantes concentrasen un poco más del 60% de los habitantes del país (2001). La dinámica de los asentamientos humanos venezolanos señala que tenemos una ciudad capital que opera como el centro proveedor de servicios especializados y cabeza político administrativa del país. También, pueden distinguirse varias ciudades que funcionan como capitales regionales con especial importancia económica y administrativa en relación con otras áreas menores. Las ciudades de Maracay, Valencia, Barquisimeto, Maracaibo, Ciudad Guayana, Barcelona, Puerto La Cruz y San Cristóbal, que exhiben condiciones metropolitanas, concentran un poco más de 6,6 millones de habitantes y exhiben una tasa de crecimiento interanual mayor a 2,5% (Osorio, 2011).

La desarticulada distribución demográfica establece que, aproximadamente el 70% de la población ocupa apenas un 20% de la superficie del territorio nacional.

Localización	1950	1961	1971	1981	1990	2001	Superficie Nacional
Costa-Montaña	73,1	74,1	74,2	73,3	72,1	71,5	20,2
Los Llanos	37,6	39,2	38,8	35,6	33,7	30,4	29,1
Guayana	3,4	3,4	4,3	5,3	5,7	6	50,8

Tabla 1. Venezuela. Distribución porcentual de la población por áreas de localización especial. Censos 1950-2001.

La distribución poblacional ha estado permanentemente orientada hacia el centro norte costero del país. Esa dirección responde al quehacer importador exportador al que ha estado expuesta la nación. El poblamiento se ha realizado mirando hacia el exterior alrededor de los ejes portuarios del país.

El tránsito de un poblamiento disperso a uno concentrado, marca una importante diferencia durante estas últimas décadas del siglo XX. Así la tendencia de migrar a determinados lugares estuvo relacionada con las actividades mineras, industrial, portuarias, de los servicios y el comercio. Esas actividades económicas determinaron la localización, el tamaño de las localidades y los vertiginosos crecimientos demográficos. Los primeros cambios en la urbanización se produjeron en las tradicionales ciudades capitales. Esos desplazamientos territoriales fueron, inicialmente, del campo a la ciudad; luego se produjeron otros traslados de pequeños poblados a ciudades mayores, y de allí a la gran ciudad.

A partir de 1950 la población de Venezuela se vio aumentada a un ritmo de un millón de habitantes por quinquenio. En esos 51 años, que terminaron en el 2001, el aumento fue tan espectacular que la población se vio aumentada en 18 millones de habitantes, para un total de 24.920.902 venezolanos.

El cuadro a continuación contiene el detalle de cómo ha sucedido, en términos cuantitativos y absolutos, el crecimiento de la población en Venezuela desde 1950 hasta el 2000

Población clasificada según edad. Venezuela.1950-2010				
Años	0-14	15-64	65 o más	Total
1950	2.213.778	2.782.920	97.01	5.093.708
1960	3.463.660	3.924.544	190.783	7.578.987
1970	4.892.359	5.514.635	314.274	10.721.268
1980	6.139.576	8.462.386	489.384	15.091.346
1990	7.505.119	11.499.975	725.733	19.730.827
2000	8.231.848	15.060.586	1.109.070	24.401.504
2010	8.560.005	18.849.368	1.633.557	29.042.930

Tabla 2. Fuente: Censos varios.

2.2.2 ASPECTOS CUALITATIVOS DE LA OFERTA DE TRABAJO

La magnitud de la PEA no constituye por sí sola una medida idónea del rendimiento esperado del trabajo, ya que no considera las calificaciones de los trabajadores ni la dedicación efectiva al trabajo. (Chen, 1998).

La eficiencia del trabajo (Ef) está medida por un conjunto de factores, como lo son el nivel educativo (Ed) y la salud (Sd).

$$Ef=f\ (Ed, Sd)$$

En este sentido, procederemos a especificar cómo actúa e influye cada uno sobre la oferta de trabajo, y cómo lo ha hecho específicamente en la segunda parte del siglo XX en Venezuela.

Adicionalmente, en esta sección procederemos a analizar la relevancia teórica y la evolución en el tiempo de las condiciones de alojamiento de la población, la composición de los hogares venezolanos, y su condición económica, para así atacar todas las dimensiones de los aspectos cualitativos de la oferta de trabajo.

2.2.2.1 EDUCACIÓN

Chi-Yi Chen (1998), nos explica cuál es la relevancia teórica de la educación de la población para el estudio del mercado laboral. En principio, es lo normal que se afirme que a mayor nivel educativo del trabajador la fuerza laboral será más eficiente. Sin embargo, esto no es una correlación absoluta y requiere precisar algunos detalles para poder proclamar su validez teórica.

Con tecnología constante la mayor educación del trabajador no contribuye significativamente aumentar la eficiencia, ya que los aumentos en productividad generalmente se explican por mejoras en el proceso tecnológico. Sin embargo,

mejorar la educación en su conjunto es una condición necesaria para que la tecnología progrese, porque dicho avance es la consecuencia de la expansión y profundización del conocimiento científico, cosa que nos permitiría argumentar en favor de que la mejora en el nivel educativo de la población contribuye globalmente en la economía y estimula el aumento en la productividad.

Por otro lado, la población activa con mejor nivel educativo tiene una ventaja considerable al momento de adoptar nueva tecnología en el proceso productivo y tiene una capacidad mayor para adaptarse a las cambiantes exigencias en la producción.

Tomando esto en cuenta, pasaremos a hacer una revisión del desarrollo del modelo educativo en Venezuela para la segunda mitad del siglo XX y cómo ha evolucionado el nivel educativo de los habitantes durante este periodo, pero no sin antes definir algunos conceptos básicos que nos coloquen en contexto. Estos son la Matrícula Total, la Matrícula específica, la Variación Relativa Interanual de la Matrícula Escolar y la Tasa Neta de Escolarización. Los definimos según lo que Freitez (2009) escribe en su artículo “Transición demográfica, demanda potencial y cobertura en educación primaria y media (1998-2008)”.

Matrícula total: es el volumen de estudiantes inscritos en un nivel de enseñanza determinado (primaria, media), independientemente de su edad.

Matrícula específica: es el volumen de estudiantes inscritos en un nivel de enseñanza determinado (primaria, media), que tienen la edad oficial para cursarlo.

Variación relativa interanual de la matrícula escolar: expresa el crecimiento de la matrícula en un nivel de enseñanza determinado (primaria, media), ocurrida entre dos períodos escolares, por cien.

Demanda potencial (DP) de educación: es el volumen de población en edad reglamentaria de cursar un nivel de enseñanza determinado (6-11 años en primaria; 12-17 años en media).

Tasa neta de escolarización (TNE): es el cociente entre las personas escolarizadas en un nivel de enseñanza determinado (primaria, secundaria), que tienen la edad oficial para cursarlo y el total de población de ese grupo de edad, por cien. Las tasas netas expresan en qué medida la población que por su edad debiera estar asistiendo a la educación primaria o secundaria, efectivamente está escolarizada en el nivel respectivo.

Una de los principales acuerdos logrados en materia de políticas públicas tras la instauración de la democracia en 1958, con la caída del gobierno de Marcos Pérez Jiménez, es el de expandir de manera importante la inversión del gobierno en educación, en miras de formar una fuerza de trabajo más productiva. Según González (2006), la universalización del acceso a la educación permitiría sentar las bases no sólo para el crecimiento económico y la mejora en las condiciones de vida de la población, sino que adicionalmente se concebía que jugaba un importante rol en la estabilidad del sistema democrático naciente.

A partir de 1958 se construyeron masivamente planteles y se logró un importante crecimiento de la matrícula en educación básica. Entre 1958 y 1968 los planteles de educación básica registraron un aumento de 6,08%, y los de educación media de 12,39%.

Al mismo tiempo, desde la Dirección de Educación de Adultos y el Instituto Nacional de Cooperación Educativa (INCE) se llevaron adelante a lo largo del período campañas de alfabetización de la población adulta. La reducción del analfabetismo es uno de los logros de la masificación de la educación, ya que disminuyó de 48,8% en 1950 a 6,4% en 2001.

La generación nacida entre 1947 y 1956 (grupo de 45-54 años en el censo 2001) es la primera que se benefició del aumento de la oferta educativa, al iniciar sus estudios aproximadamente entre 1954 y 1963. En este grupo de edad es donde se muestra el principal cambio en el nivel de analfabetismo, lo que evidencia que la expansión de la cobertura del sistema educativo formal tuvo un impacto decisivo en su disminución. Los mayores de 55 años en el 2001 nacieron antes de 1946 y se encontraban en edad de iniciar sus estudios primarios a más tardar en 1953.

Venezuela ha mostrado una tendencia decreciente en la tasa de analfabetismo. El principal componente de la población analfabeta es la población de mayor edad, que no se benefició en su niñez de los programas de masificación de la educación primaria o básica.

En el apartado de asistencia a los planteles educativos, también se dio una mejora importante durante la segunda mitad del siglo XX. Los niños de 5 y 6 años, en el nivel preescolar, reportaron un aumento de asistencia de 25,6% en 1961 a 92,45% en 2001. En la edad escolar de 7 a 14 años, el aumento fue de 73,3% en 1961 a 93,5% en 2001.

El nivel educativo alcanzado por la población a lo largo de este medio siglo también ha experimentado grandes avances en promedio. En el año 1950 más de la mitad de la población de 15 años y más se clasificaba como analfabeta o sin nivel educativo, mientras que de la otra mitad de la población, la gran mayoría tenía solo educación primaria con una mínima proporción de venezolanos contándose en la categoría de educación media o superior.

Ya en el año 1981 podemos comenzar a ver los frutos de las políticas de masificación de la educación. La población con nivel de primaria era el 52,5%. El analfabetismo se había reducido drásticamente, las personas con nivel de

secundaria se habían duplicado y las personas con estudios superiores casi triplicado.

Venezuela llegó al final de la década de los '90 con cierto estancamiento e incluso decrecimiento de la matrícula específica en educación primaria. Esa evolución pudo revertirse a partir del periodo escolar 1998-1999, materia que estudiaremos dentro del periodo del estudio. El país finalizó la década de los '90 sin lograr la meta de universalización del acceso a la educación primaria por parte de la población en edad reglamentaria de cursar ese nivel. La tasa neta de escolarización para el periodo 1998-1999 se estimaba en 87%. Desde esa fecha hasta el periodo escolar 2001-2002 la TNE aumentó 7 puntos porcentuales ubicándose en 94% (Freitez, 2006).

En 2001 podemos apreciar el efecto a largo plazo de esta masificación de la educación en un espectro mucho más amplio, puesto que para ese momento, la población hasta los 54 años (85,5% de la población de 15 años y más) ha sido beneficiaria de dicha política. Para este año el grupo mayoritario es el de la educación media con 42,4%, con un insignificante 6,4% de prevalencia del analfabetismo. Las personas con educación básica se distribuyen de manera muy similar, acaparando entre ambos grupos el 51,2% de la población de 15 años y más.

2.2.2.2 SALUD

Según la OMS, el sector salud se define como el conjunto de valores, normas, instituciones y actores que desarrollan actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios cuyos objetivos principales o exclusivos son promover la salud de individuos o grupos de población.

Las actividades que estas instituciones y actores desarrollan están orientadas a prevenir y controlar la enfermedad, atender a los enfermos e investigar y capacitar en salud.

La salud es una de los aspectos más importantes que debemos tomar en cuenta al momento de analizar cómo y por qué ha sido posible el crecimiento de la población en la segunda mitad del siglo XX.

La definición de salud abarca muchos aspectos, la OMS distingue los cuatro principales componentes de la salud como los siguientes:

- El estado de adaptación al medio (biológico y sociocultural)
- El estado fisiológico de equilibrio (salud física)
- El equilibrio entre la forma y la función del organismo (alimentación)
- La perspectiva biológica y social (relaciones familiares, hábitos)

Para los propósitos de este estudio, nos limitaremos a estudiar dos de estos componentes, que son los que atañen a la salud física y a la alimentación.

Cuando nos referimos a salud física, no podemos obviar los avances globales de todo tipo en el área de la medicina, la prevención de enfermedades y la implementación paulatina en Venezuela de prácticas sanitarias que ahora son consideradas estándar, pero que a mediados del siglo pasado eran exclusivas para una pequeña parte de la población, nos dan pistas que nos permiten determinar el rol que jugaron los avances en el área de salud en la evolución de la población venezolana, y en consecuencia en la evolución de la fuerza de trabajo.

Si nos remontamos al año 1955, nos encontramos con uno de las victorias de salud pública más importantes para la época en Venezuela y en general en toda Latinoamérica, la cual es la erradicación de la malaria, una enfermedad tropical que caía como un flagelo sobre la población. El Doctor Arnoldo Gabaldón se encargó, al frente del Ministerio de Salud, de llevar a cabo la primera campaña

a escala nacional contra dicha enfermedad, y logró que la mortalidad por malaria que en 1936 era de 164 x 100.000 habitantes, descendiera a 8,5 por cada 100.000 habitantes en 1950 y a 0 x 100.000 habitantes en 1962.

La planificación, la organización de las actividades sanitarias y la formación de personal capacitado produjeron estos extraordinarios frutos, que se sumaron a los logros sociales, políticos y económicos que se lograron. La red de dispensarios antituberculosos y la construcción de los sanatorios y hospitales fue fundamental para el control de esta enfermedad, el diagnóstico precoz, la búsqueda activa de casos y el tratamiento supervisado. La experiencia de la red ambulatoria antituberculosa se extendió pronto para el control de otras enfermedades, y sirvió como base organizativa y arquitectónica para el posterior desarrollo de la red de ambulatorios urbanos y rurales, y la transformación de los hospitales antituberculosos en hospitales generales.

Arturo Uslar Pietri, en 1993 escribió: ¨La transformación social y económica que está sufriendo nuestro país en el presente no es puramente la consecuencia de la Venezuela con petróleo, sino en gran parte de la Venezuela sin malaria¨.

Este es tan sólo uno de los cambios medulares que se suceden en el sistema de salud en la segunda mitad del siglo XX. Para 1950 tenemos que la esperanza de vida promedio en Venezuela era de 51 años (18 años más elevada que en 1931, cabe destacar). Esta es una cifra que se vería alterada durante los próximos 50 años.

Cuando hablamos de hospitales y clínicas, la cifra importante no es el número de hospitales sino la cantidad de camas hospitalarias por habitantes. La medición más estandarizada es la de camas por cada 100.000 habitantes. Se considera desarrollado en la salud a un país según la OMS, si cuenta con al menos 40 camas hospitalarias por cada 100.000 Habitantes.

Venezuela, con la construcción de numerosos hospitales en la década de los 40 y los 50, llega a la década de los 60 con un panorama envidiable para el resto de América Latina.

En la década de los años 60, Venezuela atravesaba una difícil situación fiscal. El Gobierno Nacional debió reducir el gasto para equilibrar el presupuesto nacional. El MSAS le correspondió reducir el presupuesto en 13,14% en el segundo semestre de 1961. A pesar de estas limitaciones, la gestión de Gabaldón al finalizar el periodo había logrado terminar instalaciones para 3.229 camas, y estaban en construcción o ampliación 15 hospitales generales con 3.760 camas y en proyecto o ejecución 10 hospitales generales con 1.535 camas. Así se elevó para 1966 el número de camas disponibles o en construcción a 13.711.

Venezuela se situó entre los países de América Latina más avanzados en la calidad y cobertura de los servicios médicos curativos, dotados con equipos modernos y atendidos por nuevas generaciones de profesionales, adiestrados en los Cursos de Postgrados Clínicos que habían sido estimulados mediante políticas institucionales del MSAS promovidas por el Dr. Gabaldón y por el Dr. José Ignacio Baldó, desde la Dirección de Enfermedades Crónicas, en alianza con las Facultades de Medicina de las universidades nacionales. Así se ofrecieron oportunidades de perfeccionamiento profesional para los médicos venezolanos y el desarrollo exponencial de las especialidades clínicas en el país. Las limitaciones económicas y la reducción progresiva del porcentaje de los recursos del presupuesto nacional asignados al MSAS, trajeron serios desequilibrios financieros que desde entonces privilegiaron las estrategias de atención médica hospitalaria en detrimento de los recursos aplicados a la promoción de la salud, la prevención y el saneamiento ambiental.

Si bien el presupuesto asignado al MSAS creció en la década de los 70, la mayoría fue destinado a atender el ascendente gasto derivado a los pagos de

personal. Las estrecheces económicas de esos años se acentuaron aún más en la década de los años 80 y 90. Los últimos hospitales construidos datan de comienzos de la década de los 80 y el crecimiento de la población superó ampliamente la oferta de servicios de asistencia médica hospitalaria. Las restricciones financieras no pudieron dar respuesta oportuna a las necesidades de inversión hospitalaria mediante programas de mantenimiento de infraestructura y equipos, reposición, modernización y actualización tecnológica de equipos e instrumentos. Esto impactó negativamente la oferta, cobertura y calidad de los servicios prestados.

A mediados de los años 80 y durante los años 90 se desarrollaron los Planes Directores de Arquitectura Hospitalaria (MSAS, BM, BID), y planes de refacción de grandes hospitales públicos que poco o nada fueron tomados en cuenta en las refacciones iniciadas en 2005 y en las decisiones tomadas desde entonces por el gobierno nacional para construir nuevos hospitales y ampliar la red.

Venezuela pasó de tener 33 camas por 10.000 habitantes en 1964, a sólo 15 camas por 10.000 habitantes en 1996, lo que significa una reducción de la oferta de camas del orden de más del 50%. Sin embargo, es evidente que entre 1964 y 1996, la población se vio beneficiada por un sistema de salud pública que, aunque cada día quedándose más corto, fue una sensible mejora con respecto al que se tenía en la primera mitad del siglo y jugó un importante rol tanto en el incremento de la población como en la mejora de la expectativa de vida, que pasó de 51 años en 1950 a 72,58 años en 2001.

Pasando ya a analizar cómo ha ido evolucionando la situación de la alimentación de la población venezolana, nos encontramos con que las escuelas de salud de Venezuela iniciaron en la década de 1940 la formación en nutrición del personal sanitario.

Se organizaron en 1946, 103 comedores escolares. De acuerdo con criterios técnicos muy rigurosos, las personas a cargo de los mismos recibían una formación continua, y su funcionamiento era supervisado por las juntas de la comunidad.

Se creó la primera Escuela de Nutricionistas y Dietistas en 1950, gracias a la iniciativa de un colectivo de médicos sanitaristas. Aunque en sus planes de estudios figuraban materias como salud pública, nutrición social, o psicología social, por razones de mercado laboral predominó la colocación de Dietistas. Las escuelas fueron evolucionando progresivamente hacia planes de estudios más integrales, otorgando mayor importancia a la nutrición en salud pública.

Se comenzó luego a implementar el programa de «alimentos estratégicos». Se seleccionaron ocho alimentos que representaban en las dietas de las clases populares más del 50% de las calorías requeridas. Estos alimentos fueron el maíz, el arroz, el aceite, granos del tipo de las alubias, los frijoles, etc., las sardinas, la leche y alguno que otro alimento estacional. La estrategia consistió en ponerlos a la venta en las zonas más pobres y deprimidas con descuentos del 30% y del 40%.

También en el año 1993, se comenzó a realizar a escala nacional el programa de enriquecimiento de alimentos. Con la colaboración directa del Instituto Nacional de Nutrición, se suplementan las harinas de maíz y de trigo con hierro y vitaminas. Un año después se realizó un estudio en la ciudad de Caracas, entre la población escolar de 7, 11 y 15 años y condición socioeconómica baja. Los resultados obtenidos se compararon con los de un trabajo similar realizado un año antes, en 1992. En el segundo estudio, la prevalencia de la deficiencia de hierro había descendido del 37% al 16%, y la anemia del 19% al 10%.

Todas estas políticas conspiraron en favor de que Venezuela terminara el siglo XX con una cobertura promedio de 112% de las calorías que en promedio

requiere la población para cumplir los requerimientos calóricos para afrontar la vida cotidiana, un consumo promedio de 68 gramos de proteínas diarias, acceso a fuentes de agua de calidad por parte de un 91.4% de la población, pero también un lamentable saldo de 3.8 millones de personas en situación de desnutrición.

2.2.2.3 HOGARES

Lo que las estadísticas nacionales (los Censos y la Encuesta de Hogares) captan bajo la noción de hogar es el grupo doméstico, de convivencia diaria y solidaria. Son dos los aspectos que deben verificarse en un grupo doméstico: compartir un espacio y un presupuesto. El parentesco no forma parte de la definición del grupo, aun cuando es obvia la connotación familiar de lo doméstico. Con la noción de núcleo familiar; el parentesco es primordial, ya que el núcleo se define fundamentalmente como “padre y madre, con los hijos solteros que están a su cargo”, identificándose luego las variantes restringidas: una pareja sin hijos, un núcleo monoparental ampliado u otra persona agregada al núcleo. El interés en identificar los núcleos familiares dentro de los hogares se originó principalmente en el Ministerio de la Familia en torno a la segunda y tercera ENSO (Encuesta Social), antes de introducirse en la Encuesta de Hogares en 1994, para alcanzar con más precisión al grupo elemental de decisión y vivencia solidaria, la célula familiar (Gruson, 2004).

El Censo de 1961 hablaba de familia censal para designar lo que en censos posteriores se llamaría grupo u hogar censal. El hogar-vivienda familiar era ciertamente el modelo referencial de lo que se define como hogar, pues cuando no sean emparentados los integrantes del grupo -constituyendo así, desde luego, un hogar no familiar-, se habla de su convivencia bajo un régimen familiar. La noción de régimen familiar apunta a la “vida común bajo un mismo techo”, al que los miembros del hogar pernocten en la vivienda, dispongan en común de los

servicios de la vivienda, compartan las principales comidas. Un grupo doméstico compuesto de personas emparentadas; es decir, una familia, puede coincidir con el hogar censal o -como lo advierte el Censo de 1981- sólo formar parte de él (Gruson, 2004).

Hasta aquí, las encuestas venían asimilando el hogar con el techo común, que implicaba dormir en el hogar; el hogar y la vivienda se correspondían. El indicador y criterio de la convivencia ha sido modificado en el Censo de 1990, y en la Encuesta de Hogares a partir de 1994: se trata ahora de la mesa común o, más precisamente de gastos separados para comer, con lo cual el criterio, además de apuntar hacia el presupuesto familiar, introduce la novedad de que en una misma vivienda puedan convivir dos o más hogares. Así, la EH actual parte de la vivienda ocupada que es la unidad muestral, y distingue en ella uno o más hogares, y dentro del hogar las personas individuales (Gruson, 2004).

En definitiva, bajo la definición de hogar se encuentran dos ideas que aplican al grupo de personas para que pueda ser considerado como tal:

a) Un mismo espacio habitacional, sea, una vivienda o parte de ella, cuyos servicios se comparten. El hogar es residencia habitual. El indicador es el grupo que suele pernoctar bajo el mismo techo;

b) Un mismo presupuesto. El hogar se caracteriza por un régimen familiar o comunitario. El indicador es el grupo que toma las principales comidas o, más restrictiva y claramente, el grupo que compra aparte su comida.

<u>El jefe del hogar:</u>

Es la persona de 15 años o más que el que responde la encuesta identifica como tal y se le atribuye el número 1 de la lista nominativa de los miembros del hogar. Las razones por las cuales dicha persona puede ser denominada de tal manera pueden ser diversas, como por ejemplo razones de dependencia, afinidad, edad, autoridad, o respeto. La noción de jefe familiar es meramente

referencial y sirve para saber en referencia a quién se indicará el parentesco de los demás miembros del hogar. Es importante mencionarlo porque el jefe del hogar figura dentro de todas las encuestas de hogares, las cuales utilizaremos durante el análisis que haremos al mercado laboral en el periodo 2001-2011.

El núcleo familiar:

La familia es un grupo de personas vinculadas entre sí por el parentesco. El núcleo familiar en cambio, se entiende del grupo formado por el parentesco, pero en los únicos lazos de la conyugalidad, de la filiación, o de ambos. Estos lazos, a su vez, se entienden como relaciones jurídicas, tanto como de hecho: las relaciones jurídicas del matrimonio y de la filiación legítima; por nacimiento o adopción, y las relaciones de hecho, de la unión consensual o de los hijastros e hijos “de crianza” (Gruson, 2004).

Categorías principales para el estudio de hogares y núcleos:

Los hogares pueden ser los siguientes:

1. Hogares unipersonales;

2. Hogares pluripersonales, que se dividen en:

A. hogares no familiares (con miembros sin parentesco entre sí);

B. Hogares familiares (con algunos miembros emparentados), que se dividen en: a) hogares familiares no nucleares (hay emparentados, pero sin núcleo); b) hogares familiares nucleares, que se dividen en: i) hogares mononucleares (un sólo núcleo familiar); ii) hogares polinucleares (más de un núcleo familiar).

Para los efectos de una categorización general, se propone considerar que los hogares son:

El status de las personas dentro de los núcleos puede ser el de: jefatura, para significar los miembros de la pareja, del padre y/o de la madre; hijo; extensión u otro.

Etapas de la formación de las familias, según Ponce (2009):

1. Etapa de inicio de la familia: corresponde al núcleo familiar que sólo tienen uno o más hijos de 5 años o menos.
2. Etapa de expansión: corresponde a los núcleos familiares cuyos hijos mayores tienen entre 6 y 12 años, independientemente de la edad del hijo menor.
3. Etapa de consolidación: corresponde a los núcleos familiares cuyos hijos mayores tienen entre 13 y 17 años de edad.
4. Etapa de estabilización: corresponde a los núcleos familiares cuyos hijos mayores tienen 18 años y más y los hijos menores 17 años o menos.
5. Etapa de salida: corresponde a los núcleos familiares cuyos hijos menores tienen 18 años o más.

Hogares y núcleos familiares en Venezuela

Del trabajo de Gruson (2004) se desprenden fundamentalmente 10 conclusiones acerca de los hogares en Venezuela para ese mismo año:

1. La población fuera de hogares nucleares, en hogares en los que no hay parejas, ni hijos, es poca: 2,6 %, pero representa 8% de los hogares. Los hogares unipersonales, personas que viven solas, representan 5,5% del total de hogares.
2. Los hogares mononucleares (núcleo y hogar coinciden), son la gran mayoría de los hogares familiares: 81%; los hogares polinucleares comprenden en promedio 2,09 núcleos. Dos tercios de los hogares polinucleares son binucleares. Digamos, para comparar mejor, que dos

tercios de los núcleos (3,6 millones, sea 66 %) constituyen estos hogares, y que un tercio de los núcleos (1,8 millones, sea 33%) se unen entre sí.

3. Los hogares polinucleares comprenden, en promedio, más personas que los hogares mononucleares, pero los núcleos en ambos tipos de hogar son de tamaño parecido, en torno a 4,3 personas. Los núcleos que son a la vez hogares mononucleares son algo más numerosos: 4,4 miembros, que los núcleos en hogares polinucleares: 4,1 miembros. Cuando se dice que los hogares tienen un promedio de 5,2 miembros, se trata del tamaño del hogar nuclear en general mono o polinuclear, sea del grupo que efectúa su "compra separada" para la alimentación.

4. Los núcleos conyugales (parejas sin hijos) son 6%; los biparentales (parejas con hijos) son 72 %. Los núcleos monoparentales son 22% (20% maternos, 2% paternos).

5. La población que vive en núcleos familiares es de 23,3 millones. Es interesante notar que 90% de la población se encuentra en relación parental presencial, es decir, compartiendo la misma residencia padres e hijos.

6. De los 12 millones de hijos, se ve que más de los tres cuartos (78%) viven con ambos padres, y 22 % con uno sólo. Se cuentan como hijos los hijos solteros sin importar la edad. En un estudio anterior sobre la Encuesta de Hogares de 1999, se había encontrado una proporción diferente, pero para los menores de 18 años: 72% con ambos padres, 28% con uno sólo (Gruson, 2000).

7. Globalmente, se nota el efecto de la sobremortalidad masculina a partir de los 55 años.

8. La población "litera" de los núcleos familiares, que es la población huésped en el hogar pero que no contribuye económicamente,

está compuesta principalmente por mujeres de edad avanzada, y por hombres de 25 a 50 años.

9. La mujer accede más joven a la jefatura de núcleo y, correlativamente los varones se mantienen más tiempo en el status de hijo. Son más las mujeres en la jefatura de núcleo, por el hecho del predominio de ellas en los núcleos monoparentales: 90% de los casos monoparentales.

10. El número de los núcleos conyugales en hogares polinucleares es reducido, no llega a 1% del total de los núcleos, por lo que es prudente considerar a estos junto con los que se encuentran en hogares mononucleares; entre ambos tipos, alcanzan 6,5%.

11. Hay tendencias opuestas en las secuencias de los núcleos biparentales y de los monoparentales; los biparentales representan 79% en las primeras etapas y concluyen en 38%; los monoparentales comienzan en 12% y terminan en 46%.

12. La secuencia de los núcleos conyugales muestra una disminución de la primera hacia la tercera etapa, y un aumento de la cuarta hacia la última etapa; una secuencia similar caracteriza los demás núcleos en hogares polinucleares. Esto refleja seguramente una estrategia de unirse en hogares polinucleares, núcleos de más edad con núcleos jóvenes.

2.2.2.4 POBREZA EN VENEZUELA

Dentro del marco del estudio de la estructura de los hogares de la población venezolana, nos encontramos con un importante elemento para nuestro análisis: La pobreza. Una parte importante de las familias venezolanas se encuentran, en algún grado, en esta situación.

Existen diferentes métodos para medir la pobreza. A continuación, mencionaremos cómo funcionan las más populares a modo de marco conceptual para esta sección del marco teórico.

Línea de pobreza (LP):

La línea de pobreza se establece sobre la base de la canasta de consumo normativo, y la línea de pobreza extrema se fija sobre la canasta de consumo de alimentos. Para la construcción del indicador se utilizan los valores per cápita tanto de la canasta, como de los ingresos del hogar. El ingreso per cápita del hogar es el resultado de dividir los ingresos totales del mismo entre el número de miembros. La canasta per cápita, es el resultado de la división del valor de la misma entre 5.2, número de personas para los que fue definida. Al comparar los ingresos del hogar con las respectivas canastas, los hogares quedan ubicados en tres categorías:

- No pobres: hogares cuyos ingresos se encuentran por encima del costo de la canasta de consumo normativo.
- Pobres no extremos: hogares cuyos ingresos totales, si bien alcanzan a cubrir la canasta de consumo alimentario, se encuentran por debajo de la canasta de consumo normativo.
- Pobres extremos: hogares cuyos ingresos no alcanzan para cubrir la canasta de consumo alimentario.

Método de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI):

Se fundamenta en la selección de un conjunto de variables que expresan una serie de necesidades que deben ser satisfechas para obtener un nivel de vida adecuado. El método alude a la satisfacción de cinco necesidades básicas: condición estructural de la vivienda que satisfaga estándares mínimos de habitabilidad; hacinamiento; acceso a servicios básicos que aseguren niveles

sanitarios adecuados; acceso a la educación básica y capacidad económica para asegurar niveles de consumo mínimos.

A efectos de su operacionalización, las condiciones que tipificarían la necesidad como insatisfecha son las siguientes: 1) Vivienda precaria con materiales de construcción inadecuados. En el caso venezolano es la vivienda tipo rancho. 2) Más de tres personas por cuarto para dormir. 3) Vivienda sin acceso a agua potable y/o sin sistema de eliminación de excretas. 4) Niños entre 7 y 12 años que no van a la escuela. 5) Alta dependencia económica-más de tres personas por miembro del hogar ocupado y jefe de hogar con escolaridad menor a tercer grado (Ponce, 2009).

Se distinguen tres categorías, que reciben la misma denominación:

- No pobres: aquellos hogares y personas que allí residen que cubren todas las necesidades.
- Pobres no extremos: situación que ocurre cuando una de las cinco necesidades no es cubierta.
- Pobres extremos: califica como tal, al hogar que registra dos o más necesidades ubicadas por debajo del umbral establecido.

Método Integrado:

Este método aprovecha las posibilidades del Método NBI y del Método LP para distinguir cuatro categorías según condición de pobreza:

- No Pobres: son aquellos hogares que no experimentan problemas de pobreza según línea de pobreza y NBI.
- Pobreza Estructural: son hogares con ingresos por encima de la línea de pobreza, pero que todavía presentan necesidades básicas insatisfechas.

- Pobreza Coyuntural: son hogares que presentan satisfacción en todas sus necesidades definidas como básicas, pero reciben ingresos por debajo de la línea de pobreza.
- Pobreza Crónica: son los hogares que tienen al menos una necesidad básica insatisfecha y reciben ingresos cuyo nivel está por debajo de la línea de pobreza.

Evidencia en Venezuela:

La pobreza se relaciona en distintos niveles con las distintas variables que encontramos en un mercado laboral. Para Riutort (2000), en su trabajo *La pobreza en Venezuela. Causas y posibles soluciones,* existe una relación de la pobreza con el ingreso e ingreso medio, la inflación y el desempleo.

Los niveles de pobreza de una población, expresados como el porcentaje de pobres, están determinados por la distribución del ingreso y por los ingresos de esa población en comparación a una línea de pobreza. El valor de la línea de pobreza está directamente relacionado con el comportamiento de los precios. Se puede ver, de esta forma, el efecto que tiene la inflación sobre los niveles de pobreza a través del efecto que a su vez tiene ese incremento de precios sobre la canasta básica normativa. La inflación tiene efecto negativo en la pobreza en tanto la población pobre no tenga la capacidad de indexar su ingreso a los precios de los productos. Normalmente los salarios del sector formal no se indexan a la inflación con agilidad, en contraste con los ingresos que tienen las personas que trabajan de manera informal. Por lo tanto, ante la situación de inflación, estos últimos tienen una ventaja en ese sentido.

Esto nos indica que el determinante último de la pobreza es el ingreso medio real. Si esta mejora disminuirá la pobreza, suponiendo que la distribución del ingreso se mantiene constante.

Ahora, cuando nos volteamos a ver la relación de la pobreza con el desempleo, vemos que éste puede afectar los niveles de pobreza a través de dos vías. Por un lado, hace que se modifiquen los ingresos de los hogares, y por otro, se modifica la distribución de los ingresos en los hogares. La tasa de desempleo afecta en mayor proporción los ingresos de los hogares más pobres, ya que éstos tienen una propensión mayor a incluirse en esta infortunada estadística de falta de ocupación.

De acuerdo a todas estas consideraciones, se puede afirmar entonces que sobre la pobreza actúan dos efectos: el *efecto inflación* y el *efecto desempleo.* Estos efectos modifican tanto el porcentaje de pobres como el número de pobres. Adicionalmente podemos contar un *efecto población* que es el crecimiento del número de pobres que se produce por el mero crecimiento vegetativo de la población.

La pobreza en Venezuela y su aumento dramático lo podemos observar de manera muy clara si estudiamos el periodo que va desde 1982 hasta 1998. En ese lapso de tiempo, los hogares pobres en el país, en promedio, se cuadruplicaron, mientras que los hogares en pobreza crítica aumentaron casi 8 veces.

Dada ya esta definición de pobreza, nos podemos acercar a dar los datos de cómo esta evolucionó en las últimas dos décadas del siglo XX. En 1982, nos encontramos con que la pobreza representa a un 23,4% de la población del país, lo que se traduce en 635.191 pobres. La pobreza crítica se ubica en un 3,9% de la población, con 106.834 de las personas pobre encontrándose dentro de esta lamentable estadística.

Conforme avanzan los años, hay un importante aumento tanto en el número de personas pobres como de su participación porcentual como una proporción cada vez más grande del país. Para 1988 la pobreza ha aumentado al 38,3% y

la crítica a 8,6. En tan sólo dos años, en 1990, ya la mitad de la población entraría a la estadística de pobreza (52,4% de la población fue reportada como pobre de la cual 14% se calificó como pobre crítico).

Monitoreando los años 1992, 1995 y 1997, encontramos respectivamente un 49,2%, 62,9% y 58,5% de pobreza, lo que no hace más que afirmar que la tendencia del crecimiento de la pobreza es abrumadora dentro de la sociedad venezolana. En el año 1999, dos años antes de entrar al periodo de este estudio, el nivel de pobreza se ubicó en 69,5%, la más alta de los últimos años en Venezuela, con un 31,8% de dicha pobreza clasificada como crítica.

Para el año 1998, el efecto de la inflación explicó un 4,8% de los pobres en el país y el efecto del desempleo explicó a su vez otro 2%, para un efecto total de 6,9%.

Ya para el año 2001, el inicio del periodo de nuestra investigación, 33% de la población se contó como pobre, una mejora significativa con respecto a la situación tan sólo dos años atrás. De esa población, un 11,4% se encontraba dentro de los estándares de la pobreza extrema.

Necesidades básicas insatisfechas

En el periodo desde 1990 hasta el 2001, se vio una reducción en la población de tres necesidades básicas insatisfechas importantes: La alta dependencia económica, las viviendas inadecuadas y la asistencia escolar.

En el apartado de la alta dependencia económica, lo más probable es que haya descendido por los siguientes factores: 1) mayor incorporación de la mujer al mercado de trabajo, 2) cambios importantes en la estructura de edad de la población que se reflejan en una reducción proporcional en edades dependientes, fundamentalmente en la población infantil, y 3) el proceso de universalización de la educación primaria, de larga data en el país. (AVEPO, 2012)

A continuación, encontraremos un cuadro en donde están perfectamente ilustradas las necesidades básicas insatisfechas de la población en los años 1990, 2001 y 2011.

Necesidades Básicas Insatisfechas. 1990-2011.

	Censo1990	Censo 2001	Censo 2011
Viviendas inadecuadas	12,85	9.39	8.69
Sin servicios básicos	15.44	14.79	8.88
Hacinamiento crítico	16.76	15.12	10.1
No asistencia escolar	5.18	2.17	1.6
Alta dependencia económica	12.70	7.78	4.41

Tabla 3. Fuente: AVEPO.

2.2.2.5 CONDICIONES DE ALOJAMIENTO DE LA POBLACIÓN VENEZOLANA

Analizar el alojamiento de la población de un país consiste en establecer cuáles son las condiciones físico-materiales en que esta vive. Implica aproximarse a las características del entorno construido, destinado a proporcionar bienestar a las personas, que incluye en primer lugar la calidad de la vivienda en términos estructurales, capacidad de respuesta de las instituciones del Estado y los desarrolladores privados para dar respuesta a su demanda, así como el papel de las mismas personas que viven la necesidad y buscan un espacio en la ciudad. Incluye además un diagnóstico del estado de los servicios básicos (agua potable, eliminación de excretas, eliminación de residuos sólidos, servicio eléctrico) esenciales para el confort y la calidad de vida de los residentes de las localidades en las que habitan.

Un primer rasgo distintivo del alojamiento de la población venezolana, tiene que ver con la proporción de habitantes que viven en ciudades y la manera en que esa condición se alcanzó. En efecto, más del 90% de los venezolanos viven actualmente en localidades que, de acuerdo a criterios cuantitativos, pueden ser consideradas como urbanas. Con base en los cálculos y proyecciones del Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE), la población urbana del país habrá crecido en más de 40 puntos porcentuales, al pasar de 53,8% (Censo de 1950) a alrededor de 95% en 2010 (CEPAL, 2009). Esta condición primordialmente urbana que hoy tiene Venezuela supuso transitar por un proceso acelerado de urbanización a partir de los años cuarenta del siglo pasado, lo cual estuvo estrechamente asociado a la aplicación de un modelo de industrialización basado en la explotación del petróleo, que propició la concentración de la población en un conjunto de ciudades localizadas en el denominado Eje Norte Costero, donde viven 8 de cada 10 venezolanos. La distribución de la población se ha mantenido a pesar de ha habido reducciones significativas de los ritmos de crecimiento de estas importantes ciudades. Este hecho es notable en el Área Metropolitana de Caracas (AMC), que redujo más de 20 veces su tasa de crecimiento media anual, así como Ciudad Guayana que lo hizo en unas 6 veces. La excepción a la regla es Barcelona-Puerto La Cruz que mostró un leve repunte en la década de los años noventa. El proceso de urbanización en Venezuela, tanto por la velocidad como por el carácter no planificado, hace del asentamiento precario (vivienda y entorno) el rasgo más distintivo del alojamiento urbano.

Si a inicios de los años cuarenta Venezuela todavía podía ser considerada como un país rural, las principales ciudades ya mostraban asentamientos no controlados, es decir, el rancho o vivienda precaria era desde entonces una realidad. El primer censo de población y vivienda que se levantó en Venezuela en 1941 incluía en el cuestionario tres tipos de vivienda: casa o quinta, apartamento, rancho u otra clase. El rancho como solución de alojamiento

representa la improvisación del sitio, el uso de materiales de baja calidad y de técnicas constructivas no adecuadas o deficientes. Los terrenos en los que se asientan suelen no ser aptos para ese fin, es decir, son inseguros e inestables y están desconectados de las redes de servicios urbanos básicos, condición que explica su bajo costo. Estos sitios por lo general están altamente expuestos a peligros de origen natural como inundaciones, flujos torrenciales y derrumbes, principalmente por estar en las proximidades o dentro de cauces de ríos, laderas inestables o zonas de inundación. La precaria e insegura condición del emplazamiento también termina convirtiendo en precario el acceso al mismo.

Desde su aparición, las viviendas precarias han venido aumentando de manera sostenida su peso en el volumen de nuevas viviendas, conformando las llamadas zonas de barrios que ya para 1960 albergaban alrededor del 22% de la población urbana del país y para los años noventa no menos del 50% de la población ya residía en esa modalidad de alojamiento.

La explicación de este crecimiento debe buscarse **en la atracción que en general ejercía la ciudad como fuente de oportunidades de empleo**, de educación, de mayores ingresos y condiciones de vida. Una explicación sugerente sobre la presencia de los barrios en las grandes ciudades la ofrece Cilento (1999: 79) “Lo cierto es que la existencia de barrios pobres en las ciudades es la consecuencia de un conjunto de causas que giran fundamentalmente en torno al crecimiento económico inequitativo y la pobreza, producto de la inequidad del sistema, de erradas políticas públicas, particularmente las urbanísticas; y de la discontinuidad e ineficiencia en el aparato burocrático del Estado y en sus relaciones con la sociedad en general.”

La diversidad de factores destacados por Cilento, pueden clasificarse en tres clases: **económicas**, por el modelo de desarrollo económico aplicado, y que generó desigualdades; **institucionales**, por las discontinuidades en la perspectiva aplicada y las deficiencias de sus ejecuciones; **estrictamente**

urbanísticas, aquellas que no han encontrado el enfoque adecuado para lograr ciudades sustentables y armoniosas.

En el contexto latinoamericano la informalidad constituye una realidad urbana bastante generalizada. Esta condición repercute en la calidad de la vivienda y los servicios conexos esenciales para un hábitat adecuado para las personas. Una medida clave para equilibrar la condición de vida de los habitantes en la ciudad, aunque no siempre fácil de implementar, es la provisión anticipada de suelo apto, para lo cual habría que constituir una reserva de suelo disponible para cuando se necesite y contribuir con un crecimiento urbano ordenado.

El déficit habitacional es una medida del número de viviendas que es necesario construir para aumentar, reemplazar, mejorar o habilitar las que ya existen. Teóricamente, el déficit se elimina cuando en el parque habitacional se logra materializar lo siguiente: para cada necesidad de vivienda (alojamiento), hay una unidad nueva o usada para satisfacerla o los medios (económicos, técnicos, institucionales, organizacionales) para mejorarla o substituirla. Sin embargo, el hábito de construir de manera acelerada, improvisando, interrumpiendo o alterando tiempos de ejecución, trae nefastas consecuencias en el urbanismo asociado y en la calidad de las soluciones.

Según Rocha (2008) un recuento breve del déficit de viviendas en el país muestra que el mismo ha venido aumentando. En 1990 el volumen de viviendas faltantes se aproximaba a las 900 mil, en 2001 subió a casi el doble, alrededor de 1.6 millones. Para 2007, de acuerdo con cifras del Ministerio del Poder Popular para la Vivienda y Hábitat, el déficit era de 2.800.000 viviendas desglosadas de la siguiente manera: 1.000.000 corresponden a déficit funcional, es decir, es el cúmulo de nuevas familias que no poseen vivienda y que conviven arrimadas en casas de sus padres o familiares o compartiendo con otros grupos o núcleos. Desde luego esto da lugar al hacinamiento, y la única manera de resolverlo es produciendo más unidades. 800.000 de déficit estructural, que incluye las casas

tipo rancho clasificadas como inaceptables y que deben ser sustituidas por viviendas nuevas y de calidad. 1.000.000 de viviendas en zonas de alto riesgo y que deben ser abandonadas, lo que implica proporcionar un nuevo alojamiento seguro (Provea, 2009: 198).

Una faceta del alojamiento de la población de un país tiene que ver con la modalidad de tendencia en la que se vive. La encuesta de pobreza del IIES, distinguió las siguientes categorías de tendencia: vivienda propia, alquilada, prestada, propia sin papeles, tomada-invadida, otra. De acuerdo con esta fuente, en 2007 alrededor de 8 de cada 10 hogares residían en una vivienda clasificada como propia (75.7%), lo que es 6% menos que hace 10 años. esta disminución se debe al mayor peso que ganaron las categorías como “propia sin papeles”, “prestada” y “alquilada”. La proporción de hogares alquilando, aumentó levemente, aunque esta modalidad de alojamiento sigue siendo muy baja en relación a los estándares internacionales, donde vivir alquilado es una opción para una proporción importante de la población.

En los últimos 8 años la vivienda propia a nivel nacional se ha mantenido en los mismos rangos: 8 de cada 10 hogares del país tiene su casa propia o dice tenerla. Si bien la casa propia parece ser una aspiración muy generalizada, al indagar en el estrato E, donde están ubicadas las personas con la condición más precaria y en mayor pobreza de la sociedad, la vivienda propia es una realidad solo para el 25% de este grupo. En congruencia, la categoría de tenencia más presente en este grupo es “propia sin papeles”, lo que puede observarse en el incremento de 2% de esta categoría de alojamiento, hecho que apoya la hipótesis de un aumento de la informalidad constructiva en el periodo 1997-2007. Por otro parte la falta de titularidad del inmueble reduce considerablemente las posibilidades de mejoría de la condición de habitabilidad y no garantiza el derecho humano a la vivienda adecuada. Por otro lado 2 de cada 10 hogares del

estrato socioeconómico E viven en una vivienda reportada como tomada o invadida.

Según la encuesta de pobreza realizada por el Instituto de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello (IIES-UCAB) en el periodo 1997-2007, la distribución de los hogares venezolanos según el tipo de vivienda se dio de la siguiente forma:

Puede observarse una reducción del tipo de vivienda que, en términos agregados, puede ser considerada como de lujo, ya que cumple sobradamente con los estándares de bienestar, tales como: una dotación de servicios adecuada, con mayor seguridad para su moradores, acceso y conexión adecuados con la ciudad, entre otros. Durante el periodo este tipo de vivienda pasó de pesar un 20,6% a 15,8% del total de las residencias del país.

Por otra parte, se nota un incremento en los apartamentos y casas de barrio y de la vivienda precaria, esta última con un aumento significativo del 4,5% del total de las residencias venezolanas. Este aumento relativo y absoluto de estos tipos de viviendas confirma la tendencia esperada hacia la densificación de las ciudades en un contexto creciente de escasez de suelo apto para el alojamiento en las principales ciudades del país.

Otro aspecto sumamente importante del alojamiento es la calidad de la vivienda. Una forma de aproximarse a esa realidad es indagar acerca de la dimensión material de la misma, es decir, lo materiales del piso, paredes, techos, que determinan tanto el desempeño estructural de inmueble ante los impactos del entorno, como su calidad ambiental que afecta la salud de sus habitantes y también nos da una idea del nivel económicos de sus moradores.

Dehays (2008), realiza una clasificación de la calidad de las viviendas venezolanas de acuerdo a sus materiales de construcción. Distingue tres clases de viviendas de acuerdo a su calidad: buenas, regulares y malas.

Determina que de acuerdo a este esquema de clasificación de las viviendas según su calidad, 9 de cada 10 venezolanos en el 2007, residen en viviendas de regulares a buenas, específicamente obtiene que el 45% de las residencias son de buena calidad, 48% regulares y 7% malos. Cabe advertir que esta clasificación esconde el hecho de que algunas viviendas presentan materiales de distintas calidad.

Por otra parte, se puede vivir en una vivienda cuya calidad estructural es adecuada y sus espacios suficientes, sin embargo, no puede decirse que la calidad de vida de sus habitantes sea completa si carece de servicios urbanos indispensables como el agua potable, servicios de recolección de residuos sólidos, la electricidad o la eliminación de aguas servidas, comenta Dehays al respecto.

Por un lado los servicios urbanos básicos en Venezuela ostentan una de las mejores coberturas de Latinoamérica. Sin embargo se mantienen rezagos crónicos de calidad y frecuencia de los mismos, los cuales vienen siendo captados por las encuestas de opinión.

Por un lado en Venezuela 91,7% de la población dispone de servicio de agua potable, sin embargo, hay diferencias entre el ámbito rural y urbano, ya que en localidades urbanas la cobertura alcanza al 94%, mientras que en zonas rurales la cobertura es de 76%. Por otra parte la recolección de aguas servidas se hace para el 82,4% de la población y de ese volumen se le aplica tratamiento al 26%.

De acuerdo con la encuesta de pobreza del IIES, solo el 5,4% de los hogares del país residentes en áreas urbanas, reportan no tener acceso al servicio de agua potable. Por lo tanto un 84,6% dispone del servicio dentro de la vivienda y el 10% restante fuera.

Una evaluación de la calidad del servicio se completa averiguando acerca de la frecuencia del mismo. En este punto se observa que para el año 2007,es que se pasa de una cobertura casi completa a una frecuencia mucho más reducida, es decir, si a nivel nacional el 94% de los hogares tiene acceso al servicio, la frecuencia todos los días se reduce al 65%, lo que significa que, solo 6 de cada 10 hogares disponen del servicio de agua sin interrupción en el suministro.

Por otra parte el servicio de eliminación de excretas, está estrechamente relacionado con la salud de los moradores de la vivienda, para 2007 a nivel nacional 90,8% de los hogares venezolanos residían en viviendas equipadas con pocetas conectadas a la red o pozos sépticos.

Tomando el estrato socioeconómico, se nota que la disponibilidad de pocetas o cloaca (el servicio óptimo de eliminación de aguas servidas) solo marca diferencia en los estratos D y E, lo que según Dehays, es consistente con la condición material de las viviendas que pertenecen a un barrio en proceso de consolidación que se están mejorando o bien viviendas precarias que carecen de todos los servicios, y que como señalamos anteriormente han aumentado en 4% en los últimos 10 años.

En el caso de la recolección de la basura, en el periodo de análisis, se observa una precarización en este servicio urbano básico. En algunos casos, como la Gran Caracas, la concentración poblacional combinada con una geografía accidentada y una alta fricción espacial conspira para la provisión del servicio de manera oportuna y con la frecuencia que se requiere, aunque no son los únicos factores que la explican. Dificultades de índole económica e institucional también contribuyen a reducir la eficacia del servicio. En efecto, para el año 2007 en Gran Caracas 5 de cada 10 hogares no tienen servicio de recolección a domicilio (por debajo de la media nacional), lo que contrasta con el

resto de los dominios, cuyas proporciones de hogares no atendidos es mucho más reducido, no llega a 2 de cada 10, o sea, menos de la mitad.

Una ineficiente recolección o eliminación de residuos sólidos tiene impactos directos sobre la salud de la población, principalmente incide sobre la morbilidad, es decir, sobre la posibilidad de contraer infecciones que deriven en enfermedades. Debido a que la recolección de basura es una atribución municipal, tales ineficiencias hay que oscilarlas con problemas institucionales y también presupuestales.

Según la encuesta de pobreza realizada por el Instituto de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello (IIES-UCAB) en el periodo 1997-2007, el porcentaje de viviendas con servicio de recolección de basura por estrato socioeconómico es de la siguiente forma:

Por otra parte la electricidad exhibe una alta cobertura entre los servicios urbanos básicos, debido a su relativa facilidad para cubrir espacialmente las zonas urbanas nuevas, a lo que se suma el “autoservicio” de los pobladores de asentamientos no controlados o urbanizaciones populares. En Venezuela para 2007, la cobertura se acerca al 100%, siendo la Gran Caracas el dominio mejor servido con 98%, donde también el nivel de cobro es mayor porque las viviendas disponen de medidor. **En Venezuela los problemas con el servicio eléctrico no radican en la cobertura sino en la frecuencia y estabilidad del suministro.**

2.3 DEMANDA DE TRABAJO

La Demanda de Trabajo indica la capacidad de absorción de la mano de obra dependiente, en calidad de asalariado o independiente en forma de trabajadores por cuenta propia. Está sujeto fundamentalmente a dos tipos de variables: una endógena inherente a la estructura y sistema de producción y consumo, y otra exógena determinada por las condiciones externas representadas por las medidas de acción política (Chen, 1998).

Estas dos variables han actuado de manera diferenciada sobre la demanda de trabajo en los tres sectores de la economía. La demanda de trabajo la estudiaremos en base a los tres sectores: El sector primario, que engloba todas las actividades destinadas a explotar los recursos naturales, el sector secundario, que incluye la construcción, la industria manufacturera y sector de energía, que incluye electricidad, gas y agua. Y por último el sector terciario, que incluye todos los tipos de actividades que no están destinadas a producir algún tipo de bien físico (actividades de comercialización, transportación y financiación de los bienes producidos por los sectores primarios, y secundarios; pero incluyen también los servicios públicos y privados).

Comenzaremos revisando la evolución que ha presentado el sector primario de la economía en la segunda mitad del siglo XX.

2.3.1 SECTOR PRIMARIO.

Empleo en el Sector Agrícola.

El empleo en el sector agrícola ha disminuido durante los últimos cincuenta años en cifras relativas pasando de representar el 41,9% de población económicamente activa en 1950 al 12,4% en 1995. Esta situación venezolana,

refleja una tendencia generalizada tanto en los países industriales como en los agrícolas.

El rápido descenso relativo de la capacidad de absorción de empleo en agricultura se debe a la introducción de la tecnología, que permite lograr alta productividad y producción sin el aumento correspondiente del empleo. El sector agrícola de Venezuela continuó reduciendo su capacidad de absorción de empleo. Al finalizar el siglo XX, la magnitud del empleo agrícola no sobrepasa el 7% de la población económicamente activa.

Las causas de la reducción del empleo en agricultura pueden ser, a juicio de Chen, de carácter técnico, económico y social. A continuación, procedemos a analizar cada una de ellas.

-Causas de Carácter Técnico:

La agricultura no se presta fácilmente a promover el avance tecnológico. El producto interno bruto por empleo en agricultura ha evolucionado muy favorablemente, pero sigue permaneciendo bajo al compararlo con el del sector industrial. El atraso técnico no permite elevar rápidamente su productividad media y por lo tanto el sector no atrae ni inversiones ni hombres, lo que reduce inevitablemente su empleo.

-Causas de Carácter Económico:

La elasticidad de la demanda de los productos agrícolas es relativamente rígida, ya que el consumo de los bienes agrícolas no crece en la misma proporción que el incremento del ingreso de los individuos. En una economía que tenga cubiertas las necesidades básicas, el crecimiento del sector agrícola dependerá únicamente del aumento poblacional.

La causa económica fundamental es la necesidad de superar la economía de subsistencia. En las economías de menor desarrollo, como la venezolana, la

mayor parte de la población dedicada a las actividades agrícolas tiene baja productividad y vive en una situación de subsistencia y de autoconsumo. La desaparición de esta economía de subsistencia es un paso indispensable y natural para que la población agrícola pueda alcanzar un mejor nivel de vida.

Las unidades de producción tradicionales y de baja rentabilidad tienden a desaparecer en favor de las unidades de producción de alto rendimiento. Los trabajadores deseosos de mejorar su bienestar personal y familiar emprenden el camino de emigración hacia los centros urbanos, donde, al menos, existe la esperanza de superar su estado actual de subsistencia. Aquellos, que se resisten a emigrar, se transforman en peones de las grandes unidades de producción capaces de adoptar nuevas tecnologías y de elevar la rentabilidad permitiendo el paso de una economía de subsistencia a la de excedente.

-Causas de Carácter Social:

Las causas sociales de la reducción del empleo agrícola son de orden y por lo tanto difícilmente medibles. Sin embargo, el descubrimiento de las motivaciones y causas del éxodo rural contribuye al conocimiento de esta reducción del empleo agrícola. Como ya sabemos, en Venezuela se produjo una rápida expansión de la industria y del comercio, y se intensificó la migración en gran escala de las zonas rurales a las ciudades.

La primera causa de carácter social del éxodo rural se encuentra en la desigualdad de ingresos entre el medio rural y el urbano. Esta desigualdad, que se explica fundamentalmente por el bajo rendimiento y la deficiencia organizativa de las actividades agropecuarias, motivó a los campesinos a buscar un nuevo empleo en los centros urbanos.

La segunda causa de carácter social del éxodo rural se encuentra en la atracción de los centros urbanos. Ciudades con la promesa de oportunidades de diversión y comodidades ejercieron una importante fuerza de atracción sobre los

campesinos, que sufrieron tradicionalmente la carencia completa de servicios de esparcimiento, sanitarios y educativos. El despertar de los habitantes rurales frente al horizonte luminoso de la ciudad aumentó la fuerza de repulsión del medio rural.

El Empleo en las Actividades de Extracción

A pesar de su enorme aporte en el PIB, el sector de extracción en Venezuela ha tenido siempre una muy reducida capacidad de emplear. En 1995, el sector empleaba tan sólo el 0,8% de la población activa total. Estadísticamente pareciera que la importancia relativa de las actividades de extracción es baja por tener un crecimiento ocupacional muy bajo. Pero es necesario corregir esta impresión, ya que muchos servicios técnicos y económicos, que eran asumidos directamente por estas actividades, pasaron a ser independientes y formaron parte del sector terciario.

Sin embargo, las actividades de extracción, petrolera y minera, a pesar de su incontenible proceso de modernización, siguen ampliando la posibilidad de creación de empleos indirectos en otros sectores de la economía.

2.3.2 SECTOR SECUNDARIO

El dinamismo de los tres sub-sectores del sector secundario no es homogéneo. Aparentemente el empleo en la construcción crece con mayor rapidez que el de la industria manufacturera o del sector de energía, que incluye electricidad, gas y agua.

El Empleo en las Industrias Manufactureras

El empleo en la industria manufacturera experimentó un crecimiento relativamente importante, habiendo pasado de 188 mil personas en 1950 a 1.15 millones de trabajadores en 1995, aunque en cifras relativas al porcentaje sigue siendo reducido.

La industria manufacturera venezolana debería absorber un número mayor de trabajadores, dada su participación en la producción del valor agregado. Pero el proceso industrializante de Venezuela se orientó hacia el uso intensivo del capital, lo que no le permitió ampliar con mayor intensidad su capacidad empleadora.

Al examinar la evolución de la estructura de empleo por grandes agrupaciones, se observa que el proceso industrial está modificando su estructura en el sentido de que son las industrias intermedias y mecánicas, las que están adquiriendo cada vez mayor importancia.

En la literatura económica se suele distinguir entre industrias grandes (fabriles) y pequeñas (artesanales). En general, dentro de un marco de competencia internacional y nacional, las unidades de producción artesanales tienden a ceder su importancia en favor de las fabriles, a pesar de que las primeras sean de uso intensivo de mano de obra y de costo menor por empleo.

El Empleo en la Construcción

La construcción es una actividad muy cíclica. Su nivel de empleo puede variar rápidamente, ya que estas actividades emplean fundamentalmente mano de obra poco calificada y carece normalmente de estructuras organizativas estables. El empleo en el sector creció entre 1950 y 1995 de 96 mil a 749 mil trabajadores. En términos relativos el subsector emplea alrededor de un 9% de la población económicamente activa.

El Empleo en la Electricidad, Agua y Servicios Sanitarios

El volumen de empleo en este sector es marginal oscilando alrededor del 1% y creció a una tasa anual del 3,3% entre 1961 y 1995, tasa ligeramente inferior a la de la población económicamente activa, que se eleva al 3,4% anual.

2.3.3 SECTOR TERCIARIO

La expansión del sector terciario depende normalmente de la de los sectores productivos. Sin embargo, pueden existir excepciones que se traducen en un desarrollo exagerado del sector terciario en comparación con el nivel de actividad productiva. Tales son los casos de las economías en vía de desarrollo.

De una población económicamente activa de 575 mil personas en 1950, el sector terciario pasó a tener 5.282.000 trabajadores en 1995, o sea un aumento geométrico anual de aproximadamente del 5%, tasa evidentemente superior a la del crecimiento de la fuerza laboral. El subsector, que creció con mayor vigor fue el comercio, instituciones financieras e inmobiliarias y servicios a empresas.

Empleo en el Comercio e Instituciones Financieras e Inmobiliaria

El empleo en este subsector experimentó un crecimiento espectacular: 6,2% anual entre 1950 y 1995. Lo más extraordinario fue el incremento de empleo entre 1971 y 1995: el 7,2%. Este fenómeno es un indicador de la gran capacidad del sub-sector en la absorción de la mano de obra, aunque podría significar también su alta rentabilidad en una economía de abundancia.

En realidad, un crecimiento exagerado de este sub-sector puede conducir a un encarecimiento de los servicios prestados. Si bien la multiplicación de los pequeños negocios y de los servicios financieros o inmobiliarios (venta de mercancías o de dinero) contribuye a absorber el excedente de la mano de obra, este hecho significa también que el subsector está sobre remunerado, de manera que pueda soportar un crecimiento acelerado de empleo.

Empleo en el Transporte, Almacenaje y Comunicación

El empleo de este subsector creció entre 1950 y 1995 a un ritmo del 4,8%. Su importancia relativa oscila frecuentemente con el nivel de las actividades económicas indicando una cierta correspondencia entre los servicios prestados

por el subsector y las necesidades ocasionadas por los demás sectores productivos.

Empleo en los Servicios Públicos y Privados

La capacidad de empleo de este subsector es la más alta de todos analizados: el 27,6% de la fuerza de trabajo en 1995. Su tasa de crecimiento geométrico interanual entre 1950 y 1995 era 4,3%, tasa evidentemente superior a la del incremento de la población económicamente activa.

Si las estadísticas oficiales son exactas, observamos que el sector público de toda índole emplea en 1995 un 19% de la población económicamente activa. Parece que existen pocas probabilidades de que el Estado siga sirviendo de colchón para absorber un mayor número de personal, ya que la política de privatización y el déficit fiscal amenazante, son factores limitantes de esta política.

Los Factores de Crecimiento del Empleo Terciario

La extraordinaria expansión del empleo terciario en los últimos cuatro decenios nos parece un fenómeno típico de los países en vía de desarrollo del siglo XX, pues los viejos países industrializados no han pasado por una fase semejante. Interpretar los factores que influenciaron este incremento inusitado podría contribuir a entender mejor este fenómeno.

Los economistas clásicos suelen decir que el desplazamiento de la mano de obra rural indica que las industrias necesitan brazos nuevos. Hay que matizar el grado de exactitud de esta teoría: a largo plazo puede resultar precisa, pero a mediano y corto plazo la afirmación no parece exacta, al menos en los países en vía de desarrollo. En Venezuela, la población activa en el sector secundario representaba el 17,7% en 1950 y el 22,9% en 1995, mientras que la población urbana para los mismos años eran el 42,4% y 85,0% respectivamente. Parece

evidente que el desplazamiento rural-urbano de la mano de obra no obedeció a las necesidades del sector secundario.

La falta de correlación entre ambos fenómenos permite hacer la siguiente deducción: el proceso de urbanización, reduciendo la población rural, ha favorecido principalmente el desarrollo del sector terciario, en parte para reemplazar a los urbanos que se integraron en las actividades industriales y en parte para dedicarse a los diferentes tipos de servicios. La interdependencia entre el sector primario y el secundario comúnmente aceptada, pasa a ser la del sector primario y terciario.

2.3.4 DESINDUSTRIALIZACIÓN

Hasta la tercera década del siglo XX la economía venezolana conservó la fisonomía prevaleciente durante todo el siglo XIX: una economía agrícola, de lento crecimiento y escaso desarrollo de las fuerzas productivas. Un proceso violento de cambio estructural ocurre con la explotación comercial del petróleo y la creciente corriente de ingresos externos, que llevó a una expansión poco vista en economías en desarrollo. Basta reseñar que entre 1936 y 1958, el producto interno de la economía venezolana creció a un ritmo promedio del 9% anual, la tasa más elevada para país alguno de América Latina (Oficina Central de Coordinación y Planificación de la Presidencia de la República, 1968).

Este sostenido período de expansión económica no podía darse sin la compañía de profundas transformaciones socioeconómicas y demográficas. El crecimiento del ingreso per cápita vino acompañado de un acelerado proceso de urbanización, así como de un desarrollo industrial incipiente, dirigido a satisfacer los crecientes requerimientos internos.

El cambio estructural es prácticamente una de las características inmanentes o inseparables del crecimiento económico. Solo en casos muy

excepcionales, el crecimiento económico puede ser concebido como un proceso de expansión uniforme y de convergencia a tasas similares en todos los sectores productivos (generando en el largo plazo una fotografía o una composición absolutamente estática de la estructura productiva). Sin embargo, las experiencias del pasado siglo de crecimiento exitoso y sostenido en los países en desarrollo, al igual que la revisión histórica de las experiencias de las economías «industrializadas», indican que los cambios estructurales constituyen una faceta no sólo importante, sino además clave para entender el desarrollo económico. Esos cambios estructurales comprenden, a decir verdad, no sólo variaciones en la composición del producto y el empleo por sectores productivos, sino además cambios en los patrones de comercio, en los arreglos tecnológicos, en la productividad de los factores (especialmente el trabajo) y en la estructura del consumo y de la demanda final.

Entre quienes resaltan la inseparabilidad que existe entre el crecimiento económico y el cambio estructural, algunos conciben, más que una asociación, una interrelación sobre la cual, el cambio estructural de cierto tenor es una condición necesaria para el crecimiento sostenido y el desarrollo económico.

Tenemos así que aun en una condición de acelerados cambios estructurales, si el impacto sobre el crecimiento de la productividad agregada es negativo, el crecimiento económico de largo plazo será afectado también negativamente. Por otro lado, si el cambio estructural está orientado, por ejemplo, a reducir la disparidad en el retorno de los factores entre los sectores productivos, o a privilegiar el dinamismo en sectores que exhiben o facilitan la explotación de rendimientos crecientes, economías de aprendizaje o externalidades de red, entonces los beneficios económicos del cambio estructural en el largo plazo serán altamente positivos, a lo que Matsuyama (2005) señala correctamente que entre el crecimiento y el cambio estructural existe en realidad una relación de dos vías.

Una economía madura, puede comenzar a desindustrializarse como consecuencia de un dinámico y exitoso desempeño del sector manufacturero. En un caso tal, el crecimiento de la economía es vibrante, el desempleo es bajo, el ingreso per cápita se mantiene elevado, la productividad del sector industrial es mayor que la del resto de los sectores, y la demanda de servicios es creciente. Para hacer frente a la demanda de mayores servicios y a crecientes requerimientos laborales del sector, el factor trabajo fluye gradualmente desde la industria y puede hacerlo gracias a los incrementos de la productividad laboral industrial. Desde esta perspectiva, la desindustrialización, entendida como una pérdida de participación del empleo en el sector industrial, es un fenómeno «natural» de reasignación de recursos ligado a la exitosa evolución de una economía madura.

Rowthorn y Wells (1987) reconocen, no obstante, que un proceso de desindustrialización negativa también es factible. El patrón de especialización comercial puede llevar a una situación en la cual una baja participación de la manufactura en las exportaciones globales de la economía conduzca a una pérdida de dinamismo en el sector industrial y pérdidas relativas de empleo. S. Dasgupta y A. Singh (2006) hablan de «desindustrialización prematura» como un fenómeno altamente negativo en las economías en desarrollo y que podrían estar reflejando una pérdida de empleo relativo en la manufactura a bajos niveles de ingreso, con una presencia creciente del sector informal. En estas circunstancias, el proceso de cambio estructural e industrialización queda truncado y la productividad de la economía estancada, sin que puedan generarse procesos largos y sostenidos de crecimiento. La economía queda entonces a merced de un tipo de sector terciario generador de empleo de baja calidad.

Lo que los economistas ahora saben, es que el proceso de transformación productiva no cesa una vez lograda cierta hegemonía de los sectores industriales, sino más bien da paso a algún tipo de «terciarización» de la

economía. Esto es básicamente lo que se reconoce como el fenómeno reciente de la «desindustrialización».

Leonardo Vera en su estudio titulado “Cambio estructural, desindustrialización y pérdidas de productividad: evidencia para Venezuela”, realizado en el año 2009, presenta una medida simple de cambio estructural para la economía venezolana con el objeto de verificar su velocidad de cambio en los últimos cuarenta años (y para distintos períodos). Para lo cual por su simplicidad y fácil interpretación seleccionó el índice propuesto por S. Schiavo-Campo y acota que, “cuando hablamos de estructura nos referimos específicamente a la estructura productiva, que a los propósitos estrictamente prácticos es recogida por división del producto en ramas o sectores de acuerdo con los criterios definidos en las cuentas nacionales”.

Al evaluar la evolución del índice de Schiavo-Campo encuentra que en los últimos cuarenta años, y hasta el año 2005, la economía venezolana presenta una aceleración en los cambios de la estructura del producto, con evidencia robusta para distintos períodos (décadas, sexenios y quinquenios). “En todos los casos, los cambios estructurales son bastante mayores en años recientes que en años precedentes. Con algo menos de rigor, también es factible afirmar que el cambio estructural se acelera durante períodos en los cuales el crecimiento promedio del PIB real se estanca.

Al analizar la variación puntual en la participación (sobre el producto total) de cada uno de los distintos trece sectores, los cuales corresponden a: agricultura, producción de petróleo y gas, minería, manufactura, electricidad y agua, construcción, comercio, restaurantes y hoteles, transporte y almacenamiento, instituciones financieras, bienes inmuebles, servicios prestados a las empresas, servicios comunales, sociales y personales, encuentra que a lo largo de todo el período que va desde 1968 a 2005 los mayores cambios se registran claramente en la actividad petrolera y en el sector industrial. “Casi puede

afirmarse que durante este período los grandes cambios en la estructura productiva se concentran en estos dos sectores. Por un lado, la participación de la actividad petrolera dentro del producto, pasa del 15,5% en 1968 al 30,4% en el 2005. Por otro lado, la industria manufacturera reduce su participación en el PIB total desde el 18 por ciento al 11 por ciento".

A lo que concluye que "la economía venezolana ha venido transitando por un período de crecientes cambios en la estructura productiva. Segundo, estos cambios no necesariamente se han acelerado como consecuencia del crecimiento, y por el contrario, para algunos períodos parecen correlacionarse inversamente con el crecimiento. Tercero, el sector que registra la mayor pérdida de participación en el producto a lo largo del período 1968-2005 es el sector industrial".

Por otro lado, la mayor parte de los estudios que se concentran en medir y explicar la desindustrialización utilizan como un indicador de este fenómeno la participación del empleo de la manufactura sobre el empleo total (Alford, 1997). Quizás prevalezca la idea de que el cambio estructural involucra en sí mismo una reasignación de recursos, en este caso desde la manufactura hacia otros sectores de la economía (o en el peor de los casos, la expulsión de empleo cuando la economía exhibe estancamiento).

A lo que Vera (2009), a partir de datos recogidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE), muestra los promedios anuales (a partir de cifras semestrales) que van desde el año 1984 y hasta el año 2007 de la evolución de la participación del empleo en la industria manufacturera venezolana y encuentra que la participación del empleo llegó a su pico o máximo a casi 18% en 1988, para luego caer tendencialmente hasta 12% y estancarse sin reversión previsible.

Hace lo mismo con la evolución de la participación del producto industrial (incluyendo refinación de petróleo) sobre el PIB total usando datos a precios

corrientes y a precios constantes (estos últimos con base año 1997) y determina que Venezuela sólo alcanzó participaciones del producto industrial y niveles de industrialización por encima del 20 por ciento y con tendencia positiva a mediados o finales de los años ochenta; y el quiebre de esta tendencia se da entre los años 1986 y 1988, momento a partir del cual la pérdida del participación del producto industrial es continua.

Por tanto, concluye con el siguiente comentario, “tanto las estadísticas de empleo como las de producción, ubican los inicios del proceso de desindustrialización de la economía venezolana en las postrimerías de los años ochenta.”, A lo que podemos agregar que, en perspectiva, el proceso de desindustrialización en Venezuela lleva ya casi veinte años. En el mismo orden Vera (2009) resalta el papel del contexto político-económico-social que vivió Venezuela caracterizados por un clima de saltos, contra-saltos y giros inesperados se ha visto reflejado en una incesante volatilidad en el crecimiento de la actividad económica real, en sus palabras “pero conviene resaltar no sólo el visible agotamiento del marco proteccionista prevaleciente por décadas en el país, sino además la cadena de eventos que se suceden desde el año 1989 cuyas repercusiones sobre la competitividad y el clima de estabilidad macro e institucional pueden haber afectado la asignación de recursos, la inversión industrial y su desempeño en el largo plazo.”.

Lo anterior no es una prueba rigurosa, pero si un indicio de que la desindustrialización que experimenta la economía venezolana, más que un proceso «natural» regido por la maduración del crecimiento industrial, podría ser más bien un proceso inducido por choques y giros reactivos de política. Sometida por los avatares de la inestabilidad macroeconómica e institucional y comenzando un proceso de desindustrialización a niveles relativamente bajos de ingreso por habitante (tres veces por debajo del nivel reportado por los países desarrollados), la economía venezolana parece haber experimentado entonces

lo que Dasgupta y Singh (2006) han calificado como un proceso de “desindustrialización prematura”. Lo que según Vera (2009) “Sin haber desarrollado una elevada competitividad industrial, la economía se ve entonces impedida de elevar sus niveles de productividad, de salir con nuevos productos y posicionarse en los mercados externos. Por otro lado, al truncarse el proceso, no se logra desarrollar industrias de alta complejidad, que son las más aptas para la absorción, adaptación y mejoramiento de nuevas tecnologías. Finalmente, la desindustrialización prematura no se ve como el resultado de un proceso donde los incrementos de productividad de la industria manufacturera expulsan mano de obra calificada hacia el sector servicios con efectos de rebosamiento (*spillovers*). En consecuencia el sector servicios crece, pero con incrementos muy atenuados o caídas en la productividad laboral.”.

Esta desindustrialización prematura fue en parte consecuencia de las bonanzas petroleras producto de los elevados precios del mineral, ya que sin vínculo alguno con la producción o con incrementos en la productividad del sector, tienden a crear grandes excedentes en el saldo de cuenta corriente que inducen a la apreciación del tipo de cambio real. Esta apreciación cambiaria resta artificialmente competitividad al sector industrial. Esta apelación a la «enfermedad holandesa» para explicar la pérdida de dinamismo industrial luce desde luego más atractiva en un contexto de apertura externa como el que ha prevalecido en los últimos años, que en el contexto de los años setenta.

Otra manera que Vera (2009) propone para caracterizar y evaluar el proceso de desindustrialización en Venezuela, es verificando si el desplazamiento de recursos (mano de obra) desde la industria hacia otros sectores de la economía ha tenido incidencia en el desempeño de la productividad laboral de la economía. En otras palabras, y en términos más generales, esto equivale a determinar la incidencia que ha tenido el proceso de

cambio estructural (la recomposición intersectores de la mano de obra) sobre la productividad del trabajo.

En primer lugar determina cuál fue la evolución de la productividad global del trabajo en Venezuela en los años recientes, para lo cual construyó una serie histórica para la productividad agregada del trabajo con series del PIB real y del empleo que van desde al año 1968 y hasta el año 2007, y concluye que “hay un proceso secular de deterioro de la productividad del trabajo en Venezuela que va desde el año 1974 y hasta el año 2003.”; a lo que acota “Dado que el giro que da la productividad del trabajo antecede por más de un década al cambio estructural desindustrializador, no parece válido atribuir enteramente el deterioro de la productividad del trabajo a la reasignación de recursos desde el sector industrial hacia otros sectores (fundamentalmente servicios).”, aun así, es posible que el cambio estructural haya contribuido, en algún grado, en determinar el desempeño de la productividad.

Por otra parte, Vera (2009), lleva a cabo un ejercicio de descomposición de los cambios de la productividad, el cual es útil para determinar la dirección y el impacto que tiene el cambio estructural. La metodología presentada en B. Van Ark (1995) y usada en J. Fagerberg (2000) y M. Timmer y A. Szirmani (2000) es propicia en este sentido, pues ella distingue, o permite separar, los cambios en la productividad que son atribuibles a factores sistémicos o intrasectoriales (asociados a la renovación del *stock* de capital, mejores arreglos tecnológicos, cambios organizacionales, mayor competencia, etc.) de aquellos que son atribuibles a la recomposición factorial intersectorial.

Una vez obtenidos los resultados concluye **que “Desde esta perspectiva la economía venezolana, a lo largo de este período, desplazó mano de obra hacia los sectores con menores incrementos (o mayores caídas) en la productividad laboral”**. La creciente intensidad en los cambios de la estructura productiva de Venezuela en los últimos veinte años, se tradujeron en una caída

de un 13,1% de la productividad laboral, la cual se explica en un 87% por los efectos de cambio estructural, y sólo en un 13 por ciento por efectos intrasector.

CAPÍTULO 3: MARCO METODOLÓGICO

El trabajo se trata de un análisis del mercado laboral en Venezuela durante el periodo 2001-2011. El mismo es de naturaleza explicativa, ya que busca estudiar, analizar y producir conclusiones sobre la realidad de este mercado en el país durante la primera década del siglo XXI, al tiempo de dar recomendaciones de política que puedan orientar a los *policymakers* para resolver los problemas y desequilibrios que actualmente presenta. Los datos que utilizaremos para hacer este estudio son los que se encuentran en las Encuestas de Hogares por Muestreo (EHM), que se realizó semestralmente entre los años 2001 y 2011. También se utilizó cualquier otra data publicada por entes oficiales, como el BCV, el INE y PDVSA.

En la realización del Marco Teórico, se realizó una exhaustiva revisión y síntesis de la literatura acerca de las principales teorías que explican el mercado laboral, y de los principales autores que han escrito sobre este mercado en el caso Venezuela. Adicionalmente, se incluyeron los antecedentes que la bibliografía destaca sobre el mercado laboral venezolano previos a nuestro periodo.

Para cumplir con los primeros 5 objetivos, se procedió de dos maneras: Primero, se recolectó información acerca de la fuerza de trabajo y el aparato productivo del país que ya se encontrara procesada y clasificada de diferentes maneras, proporcionada por el INE, dentro del marco de la presentación que hace el organismo de la data de la EHM. En segundo lugar, para clasificar los datos de la EHM de manera diferente de la que lo hizo el INE, y poder cruzar distintas variables para enriquecer el análisis, se utilizó el programa STATA para procesar los microdatos de manera de obtener conclusiones más específicas acerca de la realidad de la población venezolana. Seguidamente, procedimos a ordenar la totalidad de los datos de manera de poder analizarlos, a modo de lograr

establecer comparaciones y relaciones entre ellos, utilizando herramientas digitales de análisis matemático y gráfico.

Para cumplir con estos primeros 5 objetivos, y también con el sexto, se procedió al análisis de un gran número de publicaciones especializadas acerca del entorno económico, político-institucional, y sociocultural bajo el cual se desarrolló el mercado laboral, de manera de enriquecer el análisis con distintas perspectivas y ubicar nuestra investigación dentro de un contexto debidamente acotado.

Para cumplir con el penúltimo objetivo, ya de naturaleza más abstracta y colocado dentro del plano analítico, procedimos a cotejar la data procesada que caracteriza a los distintos sectores del mercado laboral, con la literatura acerca del mismo, que trataba temas inherentes a dichos sectores y también la literatura que trataba los temas relacionados al contexto en el cual se desarrolla. De esta manera se realizó un análisis a lo largo del periodo que dio como resultado la obtención de una serie de conclusiones acerca de los principales problemas que presenta el mercado laboral.

Por último, procedimos a relacionar las conclusiones obtenidas acerca del mercado laboral con la literatura que trata acerca del policymaking en el área de economía laboral, y basados en dicho análisis se procedió a establecer un número de recomendaciones que buscan resolver los problemas existentes en el mercado laboral venezolano tras el periodo 2001-2011.

CAPÍTULO 4: ANÁLISIS

El estado venezolano es la forma de organización política dotada de poder soberano e independiente, integrado por la población en el territorio. Cuando decimos estado, hacemos referencia a la organización sociocultural, política y económica, conformada por un conjunto de instituciones que tienen el poder de regular la vida en sociedad. El mercado de trabajo se desenvuelve, naturalmente, dentro del estado venezolano. En este sentido, antes de comenzar a analizar el mercado de trabajo debemos estudiar los componentes del estado que condicionan y determinan su funcionamiento, específicamente los factores político-institucionales, económicos y socioculturales. Estos factores, dada su naturaleza, se encuentran estrechamente interrelacionados e influyen unos sobre los otros, en consecuencia, su efecto permea de manera conjunta sobre el estado, creando así la base para el funcionamiento del mercado laboral.

Existen dos grandes actores que conforman el mercado de trabajo: una fracción de los individuos de la población y las distintas empresas, instituciones, entes y organizaciones, tanto públicas como privadas, que conforman el aparato productivo de la economía. Estos dos agentes se comportan respectivamente como oferentes y demandantes de trabajo dentro del mercado laboral. A través de la interacción de la oferta y demanda laboral, heterogéneas por naturaleza, se logra la asignación del factor trabajo en la economía, a un precio o remuneración determinada, conocida como salario.

Esta interacción no siempre se da de forma armónica, y cuando esto sucede se producen ciertas anomalías en el mercado laboral, tales como: salarios que no son de equilibrio, informalidad, inserciones precarias, desempleo, subempleo, y otras distorsiones que, dadas sus particularidades y la variedad de las mismas, pueden no estar tipificadas dentro de la literatura. Estas distorsiones contribuyen en buena medida a la reproducción e intensificación de la pobreza, es decir, una

disminución de la calidad de vida de la población y por otra parte mengua el desarrollo económico.

A continuación, procederemos a **analizar cada uno de los factores que conforman el estado y definen el contexto en el cual se desenvuelve el mercado laboral, específicamente en nuestro periodo, desde el 2001 al 2011.**

4.1 ENTORNO DEL MERCADO LABORAL

El 6 de diciembre de 1998 se da un hecho histórico en Venezuela, que marca profundamente nuestro periodo: es electo como presidente, por casi 60% de los votos populares, Hugo Chávez, quien tomaría las riendas del país por los siguientes 15 años hasta su muerte en 2013. Chávez era desde un principio un candidato radicalmente diferente a los propuestos por el tradicional *establishment* venezolano (AD y COPEI): Militar de carrera, apoyado por la izquierda venezolana, reivindicando a la población más pobre en su discurso, ex convicto a causa de un fallido, pero muy sonoro intento de golpe de estado militar contra el presidente Carlos Andrés Pérez en 1992, en el que él era el cabecilla, y comandando un movimiento al que él mismo denominó la “Revolución Bolivariana”, exaltando los ideales del Libertador Simón Bolívar.

Durante el gobierno del Presidente Chávez (1998-2013) se implementó un capitalismo de estado como modelo económico, el cual pretendía ser un socialismo. Dicho gobierno se caracterizó principalmente por ser un régimen de corte totalitario, centralista, militarista, sin independencia institucional, altos niveles de corrupción, una marcada hipertrofia y desprofesionalización del sector público, una polarización política y social, la violación de los principios democráticos, de mercado y el irrespeto a la propiedad privada, tan necesarios para el desarrollo económico. Todo esto

sumado a altos niveles de inseguridad, censura de prensa y criminalización de la protesta.

Se pueden evidenciar tres etapas bien diferenciadas en el gobierno chavista: incubación (1998-2003), auge (2003-2008) y apogeo (2008-2013).

En el ámbito político, las rivalidades del pasado, AD vs. COPEI, se dan en un terreno de entendimiento mutuo, donde, aunque rivales en lo político, tienen en común la firma de un pacto de gobernabilidad que los hace trabajar por lo que se considera como un bien común, que es el desarrollo de Venezuela. Los modelos de ambos partidos no eran diametralmente distintos y ambos eran de corte capitalista, con alguno que otro matiz socialista. Por lo tanto, sus diferencias eran más de forma y menos de fondo, lo que les permitía convivir en armonía.

Esto cambia con la llegada disruptiva del chavismo al poder, que propone un modelo totalmente opuesto a todo lo que se venía haciendo políticamente en Venezuela, tanto en la forma como en el fondo. Los partidos de izquierda tuvieron muy poca proliferación en la población en el siglo XX y ahora se encontraban con el poder y el apoyo popular mayoritario por primera vez en la historia. Esta nueva realidad obliga a su vez a una nueva dinámica de poder, en la que las líneas que dividían a los partidos opositores al gobierno se vieron forzadas a desaparecer para formar una sola masa y evitar la extinción. De igual manera sucedió con la izquierda venezolana, tras la creación del Partido Socialista Unido de Venezuela que supuso su unificación.

Durante la primera etapa de su gobierno, la política económica se mantuvo casi idéntica a la de los gobiernos anteriores. Los precios del petróleo, la mayor fuente de ingresos del estado venezolano, promediaron entre 1998 y el 2000 unos 14 dólares por barril, dejando un margen de ganancia bajo. Los movimientos en el tablero de ajedrez político se dieron en otro terreno, que fue una asamblea general constituyente en la que se relegitimaron los poderes del estado y se

redactó una nueva constitución. Chávez contó durante esta primera etapa con un apoyo masivo de la sociedad, que le permitió someter a consulta, exitosamente, la aprobación del nuevo texto constitucional y la relegitimación de su mandato presidencial.

Chávez nombra un gabinete ministerial desconocido hasta ahora en el *establishment* político venezolano. Un nuevo equipo compuesto principalmente de militares de su confianza, viejos personajes de la izquierda venezolana y muchos de los que creyeron en su mensaje durante la campaña electoral. Lentamente comenzaron a desplazar personal capacitado y con muchos años de experiencia en sus cargos, iniciando así el proceso de desprofesionalización que sufrió la administración pública venezolana.

En los más altos cargos de los poderes públicos e instituciones gubernamentales comenzaron a posicionarse personas adeptas al gobierno y que públicamente simpatizaban con la revolución, cada vez guardando menos las formas y desafiando la norma de la neutralidad de las instituciones públicas. Con el paso del tiempo se convirtió en una realidad evidente que los chavistas estaban tomando el control del país y desplazando a los viejos actores políticos.

La reacción no se hizo esperar y a partir de 2001, con más intensidad en 2002, los sectores políticos adversos al gobierno convocaron protestas populares, que culminaron con enfrentamientos violentos el 11 de abril del año 2002, al que siguió el mismo día un golpe militar que destituyó al presidente Chávez. El 13 de abril fue restablecido el orden constitucional y Chávez fue restituido como presidente, luego de que el estamento militar cediera a la presión popular.

Luego de esto, en diciembre de 2002 Fedecámaras, apoyado por la CTV y PDVSA, promovió un paro cívico nacional que duró 3 meses, hasta febrero del año 2003. El músculo político de Chávez fue mayor que el pulso que pudieron

ejercer las fuerzas opositoras venezolanas, y Chávez salió victorioso una vez más y además tuvo la excusa perfecta para apropiarse de PDVSA, la estatal petrolera de la cual salen la mayor cantidad de ingresos de la nación.

Luego de esta serie de eventos que suceden en el país hasta el 2003, el gobierno cambia drásticamente la línea que llevaba hasta ese momento y comienza la etapa de auge del gobierno chavista. Víctor Olivo describe este viraje en su trabajo "La Economía Venezolana: 2003-2011" de la siguiente manera:

"Con los eventos políticos ocurridos entre 2002 – 2003, y el boom petrolero que se inicia en 2003, el gobierno de Chávez adopta una posición más definida y radical con respecto a su visión de la economía. El modelo económico chavista que comienza a configurarse a partir de 2003, está basado en la creación de un mega Estado que pretende controlar por mecanismos directos (empresas públicas), e indirectos (leyes y esquemas de control) la asignación de recursos de la economía, restringiendo a un mínimo el rol del mercado y el sector privado. Desde 2003 hasta el presente, el gobierno implanta un esquema rígido de control de cambios sin un mercado paralelo (al menos uno con una operación continua y acceso generalizado para todos los agentes); un control de precios permanente y poco flexible (con revisiones esporádicas y arbitrarias) de un conjunto amplio de bienes y servicios que llega a abarcar más del 50% de los componentes del IPC; un control de las tasas de interés activas y pasivas del sistema financiero y esquemas de asignación obligatoria del crédito a ciertos sectores; un crecimiento sin precedentes en la intervención directa del Estado en la actividad económica mediante una política sistemática de expropiaciones de empresas privadas (1.162 empresas según Conindustria entre 2002-junio 2012); aprobación de decretos y leyes que restringen la actividad empresarial; y una expansión sustancial del tamaño de sector público a través de las misiones y creación de nuevos ministerios y organismos públicos diversos; una política monetaria fuertemente expansiva supeditada totalmente a la gestión fiscal.

Con relación al comportamiento de la actividad económica, los economistas han aceptado las tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto reportadas por el gobierno, y se han centrado en analizar su composición, destacando el relativo bajo crecimiento de sectores como la manufactura en relación a los servicios, particularmente financieros y telecomunicaciones. Sin embargo, si aceptamos las cifras oficiales, hay que reconocer que la actividad económica en general, y la no petrolera en particular, registra una sustancial mejora en comparación con el periodo 1978-1998. El crecimiento promedio del PIB no petrolero entre 2003-2011 se sitúa en 5,36% contra 1,39% para el periodo 1978-1998.

De manera que las cifras que reporta el gobierno no reflejan ciertamente ningún milagro económico, pero desde mi punto de vista es difícil negar que representan una mejora importante con respecto al periodo 1978-1998. Esa mejora es atribuida al nuevo boom en los precios petroleros que se comenzó a observar en 2003, y que sólo con una breve interrupción en 2008, se ha mantenido hasta el presente."

El proceso de centralización de los poderes del estado al poder ejecutivo comenzó desde la etapa de incubación del gobierno. De manera paulatina, el régimen fue acumulando las funciones de gobierno en un solo poder central, el ejecutivo, supeditando a los demás poderes a sus designios. Los representantes de los cargos de mayor importancia en la administración pública comenzaron a ser sustituidos por personajes públicamente fieles a la revolución, lo cual está estrechamente relacionado con lo que hemos mencionado anteriormente acerca del proceso de desprofesionalización del sector público.

El centralismo jugó un rol fundamental en el deterioro de las instituciones del país. El CNE, el TSJ, el BCV, PDVSA, SENIAT, las FANB, la fiscalía, la Contraloría General de la República, son algunas de las instituciones que poco a poco fueron entrando en el juego político, dejando a un lado la imparcialidad con que debieran funcionar. Lo que con el tiempo concluyó en una falta de

institucionalidad total en el estado venezolano, lo cual posibilitó todos los cambios que se hicieron en materia de política económica, internacional, constitucional, entre otros.

La supeditación de todos estos poderes e instituciones al ejecutivo, con el argumento de una ideología política común y la persecución de una meta única, generó una complicidad sin precedentes en la administración pública, que se convirtió en terreno fértil para la corrupción. En las cifras de Transparencia Internacional, en su encuesta IPC (Índice de Percepción de la Corrupción), Venezuela se erige no sólo entre los países más corruptos del planeta, sino también como uno de los que presenta un crecimiento sostenido en este indicador, evidenciado en la evolución del índice, el cual coloca a Venezuela como el 18º país más corrupto para el año 2002 y en el 10º para el 2011.

El régimen centralista, la falta de institucionalidad y los elevados niveles de corrupción durante el gobierno de Chávez, facilitaron que se llevara a cabo una asignación ineficiente de los recursos del estado, lo que se tradujo por un lado en un despilfarro del patrimonio público y por otro en inversiones innecesarias, improductivas, poco rentables y en muchos casos insostenibles, desde una perspectiva económica.

En primer lugar, cabe mencionar el caso Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) empresa estatal venezolana cuyas actividades son la explotación, producción, refinación, mercadeo y transporte del petróleo venezolano y de la cual proviene el grueso de los ingresos del estado. Dicha empresa figuró en lista Global 500 de la revista Fortune en el puesto 39 entre las empresas más grandes del mundo sobre la base de sus ingresos, siendo la segunda en la región de Latinoamérica. Posee 24 refinerías en todo el mundo, 18 de ellas en el exterior y 6 en el país. Por otra parte, la petrolera, posee las mayores reservas petrolíferas del mundo, alcanzando a finales de 2013, una suma total certificada de 316.000

millones de barriles, la mayoría de ellos correspondientes a crudo extrapesado, que representan no menos del 20% de las reservas mundiales de este recurso.

Existió un crecimiento sostenido e ininterrumpido en la cantidad de barriles producidos por la empresa desde 1985, año en el que se promediaron 1.358.904 barriles de petróleo extraídos diariamente. Esto nos indica que se realizaron durante este periodo importantes inversiones para lograr nuevas fuentes de extracción y expandir la producción de crudo de la empresa.

Según el BCV, para el año 1998, y hasta el 2002, PDVSA producía anualmente entre 2.9 y 3.3 millones de barriles de petróleo diarios, de los cuales exportaba aproximadamente 2.8 millones, a un precio promedio de 19$ dólares por barril. Contaba con alrededor de 61.000 trabajadores, con una productividad promedio de 47 barriles por trabajador. Todo esto derivó en unos ingresos por concepto petrolero de 21.793.000 millones de dólares en dicho periodo. Para el año 2002 PDVSA contaba con un pasivo de 16.704 millones de dólares y una relación patrimonio/pasivo de 1.91.

Al cierre del año 2011 la fuerza laboral propia de PDVSA alcanzó un total de 121.187 trabajadores, de los cuales 104.187 se desempeñan en las actividades medulares petroleras y 17.000 se ubican en las filiales no petroleras. En cuanto a la producción petrolera de la estatal, ésta arrojó una media de 2,99 millones de barriles al día durante ese año, de los cuales exportó 2.469 millones de barriles diarios, a un precio de 100$ por unidad. A partir de esos datos, si se considera el número de trabajadores que se desempeñan en actividades medulares frente al volumen de trabajadores durante el año 2011 se tiene que en promedio por cada empleado en actividad medular se produjeron 28,7 barriles diarios de crudo y derivados. Cabe acotar que la proporción de barriles por trabajador para el año 2011 es aún más baja si se suman los empleados en actividades no petroleras (como PDVSA Agrícola, por ejemplo), con lo que se obtendrían un número de 24,6 barriles de crudo producidos por cada trabajador

que emplea la estatal petrolera. Durante el año 2011, los ingresos operacionales fueron según el boletín oficial emitido por la petrolera de 124.754 millones de dólares, Al 31 de diciembre de ese año, los pasivos totales alcanzaron un saldo de 108.271 millones de dólares, el patrimonio presentó un saldo de 73.883 millones de dólares, lo que se tradujo en una relación patrimonio/pasivo de 0.66.

Como puede observarse el peso de la nómina de Petróleos de Venezuela se ha incrementado sostenidamente, al tiempo que la producción petrolera se ha estancado. Esta situación ha afectado la productividad de la industria estatal en la relación entre el número de trabajadores y el volumen de la extracción de barriles de crudo. Y esta circunstancia podría acentuarse si se materializa el alza en el número de trabajadores por los efectos de la nueva Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y Trabajadoras (Lottt).

En el año 2003, tras el episodio del despido de 30 mil trabajadores de la industria y cuando PDVSA contó con una astronómica cifra de 38.166 contratistas, se cerró el año con una media de 29,7 barriles de crudo extraídos por trabajador, incluyendo la fuerza de trabajo de los contratistas. Lo que ilustra, que incluso en estos años de mayor conflictividad en el seno de Petróleos de Venezuela (2002-2003), el coeficiente de volumen de producción de crudo por trabajador fue más alto que el obtenido para 2011.

Los pocos estados financieros de PDVSA que se han hecho públicos revelan la existencia de una empresa que ha dejado las inversiones a la deriva. La declinación de la producción petrolera en Venezuela es un hecho real, producto de una gestión ineficiente y el deterioro y obsolescencia de los equipos, que ya no se puede esconder detrás de una declaración de prensa.

La verdadera situación de PDVSA se evidencia en cualquier informe serio internacional y esta no es otra que una empresa agobiada por los altos costos, la acumulación de pérdidas operativas y financieras, un déficit de personal

calificado (desprofesionalización), la falta de inversiones en el mantenimiento de la infraestructura y del potencial de producción y, sobre todo, la erogación de miles de millones de dólares en un inmenso gasto en lo que se ha denominado como “inversión social”, imposible de auditar.

En este orden de ideas destaca las contribuciones realizadas por la estatal, al Fondo Nacional para el Desarrollo Nacional (FONDEN), creado por el presidente Chávez en el año 2005, bajo la premisa de no poder ser fiscalizado ni auditado, lo que lo deja a uso discrecional del poder ejecutivo. Según el informe oficial emitido por PDVSA en el año 2011, “de conformidad con las leyes que rigen la creación del FONDEN y los aportes a este organismo, durante el año 2011 PDVSA realizó aportes y contribuciones a este fondo por 14.475 millones de dólares, lo que representa un incremento de 12.783 millones de dólares (755%), respecto al año 2010, producto del aumento significativo en los precios en el mercado internacional del petróleo y de la entrada en vigencia en 2011, de la contribución especial por precios extraordinarios y exorbitantes del petróleo.”

Por otra parte, también se encuentran las contribuciones a la “Gran Misión Vivienda Venezuela” (GMVV), la cual fue creada por el Ejecutivo Nacional en abril de 2011, con el objetivo de enfrentar la crisis de vivienda de la población venezolana, así como reubicar a las familias afectadas por las lluvias.

Para la administración de las fuentes de financiamiento relacionadas a estos proyectos, y enmarcado en la Ley de Emergencia de Terrenos y Vivienda, fue creado el Fondo Simón Bolívar para la Reconstrucción (Fondo Simón Bolívar) el 29 de diciembre de 2010. Como parte del proceso de apoyo a los proyectos sociales llevados a cabo por el Gobierno Nacional, durante el año 2011, PDVSA efectuó aportes a este fondo por 4.010 millones de dólares.

Y por último, con base en la responsabilidad social de PDVSA, establecida en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, en la Ley Orgánica

de Hidrocarburos y en su Acta Constitutiva 230 Estatutos, referidos a su participación en el desarrollo social e integral del país, durante el año 2011 PDVSA realizó aportes para el desarrollo social por 11.594 millones de dólares, lo que representa un incremento de 6.268 millones de dólares (118%), respecto al año 2010, principalmente a través de apoyo a misiones y comunidades, así como programas sociales y planes de inversión social.

De manera que PDVSA se encuentra hoy en el peor de los escenarios, pero por supuesto, gracias a un elevado precio del petróleo fue posible esconder esta realidad.

Además del caso PDVSA, que es el más emblemático en materia de desinversión y deterioro de una empresa por parte del gobierno chavista, existen otros casos en los que se ha repetido este patrón. La industria eléctrica venezolana, que fue nacionalizada en su totalidad por Chávez por considerarla como estratégica para el desarrollo de la nación, siguió los pasos del caso PDVSA. Para el año 2004 la demanda se sitúo en 96.850 GWh, necesitando para su obtención unos 17.000 MW, equivalente al 80% de la capacidad instalada para ese año. Este porcentaje es menor a lo que indican las buenas prácticas técnicas y gerenciales en este sector. El sistema eléctrico nacional, para el año 2011, perdió la capacidad para satisfacer la demanda. Se generó una deficiencia en la generación, en la transmisión y en la distribución, motivado por una gerencia ineficiente que en 10 años no ejecutó los proyectos programados y necesarios para satisfacer la demanda, la cual creció en dicho periodo en un 3.3 % interanual (Hernández, 2012).

Aunque sea difícil obtener cifras oficiales de avance y culminación de los proyectos en este sector dada la opacidad de los organismos del estado, las evidencias están a la vista en importantes proyectos del sector, como por ejemplo la represa de Tocoma que está planificada para ser una de las más importantes

del país en generación eléctrica y ha tenido muy poco avance encontrándose lejos de su culminación.

Podemos extrapolar estos dos casos al resto de las industrias de las cuales se ha hecho cargo el gobierno revolucionario del presidente Chávez, y esto nos da una buena idea del deterioro de importantes sectores estratégicos para el desarrollo de la nación que necesitaron inversión por parte del gobierno, como pueden serlo la infraestructura en vialidad, el sector agroindustrial y el sector salud.

Tras haber tocado el tema de las inversiones necesarias que no se realizaron en el país, existe la otra cara de la moneda, las inversiones que sí se realizaron con resultados poco o nada productivos y en muchos casos insostenibles en el mediano y largo plazo.

La revolución se ha caracterizado por jactarse de hacer lo que llaman "inversión social". En 2003 materializaron el concepto en las denominadas misiones, que proponían resolver problemas que afectaban a las comunidades más pobres del país en materia de salud, educación, alimentación y vivienda, de una forma alternativa a los sistemas e instituciones que manejaba hasta ese momento el estado. Esta es una de las primeras y más importantes jugadas del gobierno en materia de política pública, y su impacto, aunque difícilmente cuantificable ya que existe una opacidad absoluta en materia de datos que reflejen los resultados de la política, es digna de analizar para propósitos de este trabajo.

Yolanda D´Elia y Luis Cabezas, en su trabajo Las Misiones Sociales en Venezuela (2008), nos dan luces para entender estas políticas. Las principales misiones fueron Barrio Adentro (Salud), Robinson, Ribas y Sucre (educación en distintas etapas) y Mercal (Alimentación). Aunque iban dirigidas a atacar problemas sociales existentes, la dosis de ideologización política era notable.

Esta primera generación de Misiones respondía a la necesidad de lograr la adhesión al movimiento chavista de sectores populares a través de medidas sociales reivindicativas, en momentos de dificultad política y económica para el gobierno. La finalidad de las misiones era entonces demostrar la capacidad de la revolución para reducir la exclusión social, en las áreas de la salud, educación, alimentación, producción y vivienda.

Las misiones tuvieron éxito en el hecho de generar el rédito político que el gobierno buscaba con ellas, evidenciado en el gigantesco apoyo popular del que gozaron a partir de su implementación. Ahora, en materia de resolver efectivamente los problemas que se planteaban atacar, existe poca evidencia concreta. Datanálisis, una encuestadora venezolana, estima que en su máximo punto en el año 2004 la misión Barrio Adentro, que se encargaba de dar atención primaria gratuita y de fácil acceso geográfico, pudo alcanzar a beneficiar a un 30% de la población (7.2 millones de personas). Dicha misión empleaba médicos cubanos en el marco de un acuerdo estratégico entre el país insular y el gobierno, por lo que médicos venezolanos se vieron escasamente beneficiados a partir de esta política. Cabe destacar que, según Oletta (2012), el estado de la salud pública tradicional en Venezuela era el siguiente:

"El número de intervenciones quirúrgicas (271.571) en 2011, disminuyeron 6% con respecto al año 2010, cuando se realizaron 289.810. Si se comparan con 2005 (344.075) el declive fue de 21%. Las consultas externas bajaron de 7.467.915 cifra de 6 años atrás, a 5.153.796 el año pasado, para situarse en 5.008.920 en 2011, lo que significa un descenso total de 32%.

En las admisiones hospitalarias 851.498 ingresos, hubo un descenso de 11% en relación con 2005 (956.772) y de 10% al cotejar con 2010 (947.512). En los hospitales se recibieron 3% menos emergencias (6.840.277) este año que el pasado (7.052.934), y 11 menos que hace seis

años (7.761.200). La cantidad de estudios radiológicos y de laboratorio también mostraron un descenso.
Los rayos X pasaron de 2.690.346 estudios en 2005, a 2.325.296 en 2010, para finalmente contabilizar 2.223.744, por lo que disminuyeron 17% en seis años. Mientras que las muestras de laboratorio procesadas bajaron 6% de 2010 a 2011."

La misión Mercal, que consistía en tomar establecimientos dentro de barrios populares y distribuir desde ellos alimentos subsidiados por el estado, llegó a beneficiar directamente a un 53% de la población (12 millones) a finales del año 2006, en su punto de mayor apogeo. Es desconocido el impacto que esto tuvo sobre el empleo nacional.

Las misiones Robinson, Ribas y Sucre, políticas educativas que atacaban al analfabetismo, educación escolar y educación universitaria respectivamente, siguieron un modelo en el cual la asesoría cubana jugó el rol protagonista y se dispuso del ejército nacional para la ejecución de, al menos, la misión Robinson y Ribas. El alcance varía dependiendo de cada misión por separado, en el caso de Robinson se alfabetizaron 1.5 millones de personas entre 2003 y 2005, y culminó cuando el presidente declaró erradicado el analfabetismo. La misión Ribas graduó en 2006, 160 mil bachilleres y 250 mil en 2007. En el marco de la misión Sucre se creó la Universidad Bolivariana de Venezuela, de la que para el año 2008 se habían graduado apenas unos 5.000 estudiantes.

Las Misiones educativas se han constituido como fuente de empleo para un gran número de técnicos y profesores, así como para asesores cubanos. La calidad ha sido uno de los problemas más críticos, lo que es reforzado por la falta de mecanismos de supervisión y evaluación. Existe también baja calidad académica y pedagógica de los facilitadores y profesores, así como el ausentismo y alta rotación de éstos, atribuido a la irregularidad en los pagos. También es un problema el incumplimiento de periodos académicos, faltas de los

estudiantes, falta de material didáctico y de apoyo y malas condiciones de los equipos y las instalaciones (D´Elia, 2008). Adicionalmente, existen muchas denuncias por parte de políticos adversos a la línea del gobierno que aseguran que las misiones educativas son centros de adoctrinamiento ideológico que profesan las ideas comunistas.

Las misiones en general tienen como común denominador, la existencia de fallas estructurales cualitativas y de alcance cuantitativo, que no les permitieron ser sostenibles, productivas y de calidad. La primera de sus fallas radica en la exclusión del sector privado, lo que en un principio no fue un impedimento para su buen funcionamiento, pero en el mediano plazo, las hizo insostenibles y comprometió su calidad. En segundo lugar, fueron políticas excluyentes y politizadas, con objetivos políticos por encima de los objetivos sociales, lo que generó un rechazo por una parte importante de la población que no se identificaba con el chavismo pero que de igual manera quería verse beneficiada por los programas. Esto tuvo consecuencias también sobre la calidad de las mismas ya que los encargados de ejecutarla también eran excluidos si no coincidían en la visión política del gobierno. La tercera falla radica en la burocracia y corrupción excesiva que tuvo lugar en estas iniciativas. Al ser el estado el único encargado del desarrollo, control y ejecución de estos programas sociales, le heredó estos males a las misiones.

Otro de los usos de los recursos excedentarios que obtuvo PDVSA fueron las polémicas ayudas y “regalos” a otros países de la región que eran aliados del gobierno. La Mesa de Unidad Democrática presentó en 2012 un informe sobre los regalos anunciados por Chávez para otros países (incluye desde contribuciones no reembolsables hasta financiamientos en condiciones preferenciales) y calculó que lo destinado para tal fin entre 2005 y 2012 suma más de 70 mil millones de dólares. Dicho gasto, aunque tiene muchos retornos

políticos en materia de alianzas internacionales, representa un gran costo de oportunidad de lo que se pudo haber hecho dentro del país con ese dinero.

Producto de la gestión económica populista que llevó el gobierno durante el periodo, caracterizada por un gasto público desproporcionado, el cual pudo ser financiado gracias a los altos ingresos petroleros, la emisión de deuda externa y la impresión de dinero inorgánico, se generaron altos niveles inflacionarios, lo que ocasionó la erosión parcial del poder adquisitivo de los ciudadanos. Por otro lado el deterioro del aparato productivo del país, el desplazamiento del sector privado de la actividad económica y la poca confianza que trasmite el gobierno a los inversionistas, tuvo consecuencias negativas en el desarrollo económico. Todo esto ha contribuido en términos generales a la disminución de la calidad de vida de los ciudadanos.

El cambio de un modelo predominantemente capitalista de mercado por un modelo socialista de planificación central sacudió los cimientos de la nación en más de un aspecto. La resistencia a este cambio también juega un rol importante que nos permite explicar la realidad social que se crea a partir del 2001 en Venezuela.

La llegada del chavismo se tradujo en la creación de dos bandos que hoy en día dividen efectivamente a los venezolanos. El presidente Chávez se encargó de encender la llama de la división, cambiando el juego de la retórica política venezolana, hundiendo verbalmente a sus adversarios y haciendo uso de calificativos que pasarían a formar parte del lenguaje criollo. Palabras como burgueses, oligarcas, escuálidos, neoliberales, fascistas y otras tantas fueron las preferidas por el presidente para referirse a sus adversarios políticos. Esto generó instantáneamente una simpatía por parte de sus seguidores y una gran aversión por parte de sus detractores, lo que creó muy rápidamente una dinámica de bandos en la que los ciudadanos se vieron obligados a escoger uno u otro, siendo minoría los que quedaran fuera del debate político nacional de forma

voluntaria. La politización de la sociedad fue un fenómeno que no había sucedido en Venezuela con tanta fuerza y de manera tan generalizada por lo menos desde la caída de Marcos Pérez Jiménez en el año 1958, y las consecuencias fueron visibles.

La rivalidad política creó una gran ruptura en la cohesión social que, aunque bastante deteriorada, todavía existía hasta Chávez. Para el presidente, su posición política se trataba de un asunto moral, ya que consideraba que la población de más bajos recursos había sido olvidada y desatendida por los sectores políticos tradicionales durante los 40 años del Puntofijismo, y proponía una serie de reivindicaciones sociales para ese grupo. Por lo tanto, el enemigo era claro, AD, COPEI, y todos los demás vestigios de las cúpulas políticas del pasado, junto con toda la población que aún los apoyaba. Para la oposición, hacerle frente a Chávez era de igual manera un asunto moralmente obligatorio, ya que representaba un gran peligro para el establishment político que tanto le había costado a Venezuela desarrollar después de haber salido de una Dictadura militar hace 40 años, y por otro lado amenazaba los intereses políticos y económicos de los grupos que tradicionalmente ostentaban el poder.

Esa misma división creó una discriminación generalizada basada en la visión política de las personas, que se veían en una solidaridad y complicidad automáticas al ser del mismo bando, favoreciéndose entre sí en contrataciones laborales privadas y públicas, licitaciones gubernamentales, acceso a beneficios otorgados por el estado y muchas otras actividades en las que la preferencia política pesaba más que la experiencia, mérito, capacidad y cualificación. Esto sucedió tanto por parte del gobierno como por parte de las personas adversas a él, en empresas en donde sus dueños se limitaron a contratar personal contrario a los ideales revolucionarios. No existe data oficial sobre este fenómeno, pero lo incluimos dentro del análisis ya que estas prácticas y visiones fueron comunes y públicamente sabidas por la población. Uno de los mejores ejemplos de la

ocurrencia de estas situaciones fue el despido masivo de 30.000 trabajadores de PDVSA, debido a que se sumaron al paro en 2003 y fue entonces cuando el presidente Chávez pronunció la célebre frase que ahora la estatal sería “roja rojita”.

Un conjunto de factores sociales difícilmente detectables en su totalidad, que se venían gestando durante los años 90, terminaron de madurar con la llegada del chavismo y desembocaron en la intensificación de la violencia en la sociedad. Se manifestó de dos maneras: la violencia política entre los ciudadanos y representantes políticos, y la violencia física criminal que azota las calles del país, que cada año cobra más víctimas y que se refleja en cifras como la tasa de homicidios por cada 100.000 habitantes, que en el 2001 era de 32 por cada 100.000 habitantes y el 2011 se ubicó en 67 por cada 100.000, para un total de 19.000 homicidios a nivel nacional aproximadamente para ese año, colocando al país como el más violento del mundo según este indicador, incluso por encima de los que se encuentran en guerra en el Medio Oriente. Un estudio realizado por la firma Gallup indica que Venezuela es uno de los países donde sus ciudadanos se sienten más inseguros. Con la encuesta realizada en 2013, la pregunta ¿Se siente seguro al caminar solo y de noche por las calles de su ciudad? mostró que solo el 19% de los ciudadanos lo hacía.

Este aumento de la inseguridad se traduce en última instancia en que los venezolanos, a nivel general, sienten temor por sus vidas y su bienestar físico, por sus bienes materiales, gastan más dinero en seguridad personal, sienten desconfianza de sus conciudadanos, evitan sitios que consideran peligrosos, y los que viven en sitios que sí lo son se encuentran en condiciones precarias.

Este nuevo panorama social, produjo un cambio en la dinámica general de la población, ya que ésta tuvo que adaptarse a las nuevas condiciones sociales y por tanto modificar su estilo de vida e idiosincrasia, limitando de manera

absoluta las actividades que realizaban los venezolanos y en algunos casos exponiéndolos a estar en situaciones precarias, ya no solo desde el punto de vista económico sino de desde la perspectiva del desarrollo de las capacidades humanas y las libertades personales.

Otro aspecto en el que la sociedad venezolana ha desmejorado con respecto al pasado es su relación con el valor del trabajo y la meritocracia necesaria para alcanzar los ascensos y reconocimientos en el mundo laboral. Es muy duro generalizar de esta manera cuando nos referimos a un tema tan subjetivo como la percepción de las personas y los valores que tienen frente a una actividad concreta, que en este caso es el trabajo, pero en Venezuela tenemos varios fenómenos visibles fácilmente que nos apuntan a esta dirección.

En primer lugar, en el sector público las contrataciones del personal de la plana baja y media se han realizado en gran medida en base a las creencias políticas de los trabajadores en cuestión, y los de la plana alta, a menos que se requieran profesionales especializados y altamente cualificados, también deben cumplir con un perfil de fidelidad a la revolución. Es por eso que Chávez ha preferido en gran medida colocar en estos puestos altos a militares, ya que la FANB es una institución en la que goza de gran apoyo y lealtad de sus subalternos. Lamentablemente, la mayoría de los militares no cuenta con los conocimientos técnicos ni la experiencia gerencial necesarios para asumir cargos en la administración pública, con contadas excepciones. Prácticas como estas disminuyen el valor relativo del mérito del trabajo dentro del sector público, atentando contra la ética de trabajo que debe existir en el ámbito profesional, ocasionando graves fallas y una baja productividad en las instituciones del estado.

Dentro del sector privado, las malas prácticas son menos generalizadas dados los incentivos que tienen las empresas capitalistas de ser eficientes sus procesos. Ahora, si bien esto es verdad, existe otro factor que juega en contra de

la ética laboral en el país, y afecta principalmente al sector privado: La legislación laboral. Esta legislación protege sobremanera los derechos de los trabajadores, hasta el punto de resultar dañino para el desarrollo de la actividad económica.

Por un lado les brinda inamovilidad laboral, dejando indefensos en muchos casos a los patronos, creando terreno fértil para la faltas injustificadas, los retardos en las horas de llegada, actitud inadecuada hacia el trabajo y baja productividad de los trabajadores. Por otro lado, los beneficios laborales excesivos que establece la ley suponen altos pasivos para los patronos no compensados por el valor que el trabajador agrega a la empresa. El efecto conjunto de estas regulaciones se traducen en una carga económica para el empleador que en muchos casos puede llegar a ser una condena de muerte para la empresa.

Esto crea claras señales a la población de que el trabajo duro, el conocimiento, la experiencia, la trayectoria empresarial, la honradez y la ética laboral no son los factores que más pesan a la hora de conseguir trabajos bien remunerados, buenos contratos o licitaciones gubernamentales en Venezuela, y genera incentivos para que las personas tomen atajos para para alcanzar el éxito en el ámbito laboral, promueve la corrupción y hace que otros se vean tentados a seguir el mismo camino.

Como conclusión general, tras todo lo expuesto anteriormente, el país vivió un proceso de cambio en sus cimientos políticos e ideológicos, que a su vez influyeron fuertemente en la nueva dinámica económica y social, lo que en términos generales se tradujo en un deterioro del aparato productivo y una disminución del nivel de vida de los ciudadanos.

De esta manera, hemos sentado las bases sobre las cuales se erige el mercado laboral, que son los componentes político-institucionales, económicos y

socioculturales del estado, los cuales condicionaron y determinaron el funcionamiento del mercado de trabajo para el periodo 2001-2011 en Venezuela.

4.2 EL MERCADO LABORAL

Una vez delimitado el contexto en el cual se desarrolla, pasamos a analizar el mercado laboral venezolano en el periodo que nos corresponde, concentrándonos en los factores que mejor nos ayudan a entender cómo funcionó y cómo reaccionó ante los cambios en su entorno.

En esta sección, el análisis se enfocará en el estudio de los dos grandes actores que conforman el mercado de trabajo, la oferta y la demanda laboral, y la naturaleza de su interacción. Estudiaremos por qué existen en el periodo de estudio ciertas anomalías en el mercado laboral, tales como: salarios que no son de equilibrio, informalidad, inserciones precarias, desempleo, subempleo, y otras distorsiones que, dadas sus particularidades y la variedad de las mismas, pueden no estar tipificadas dentro de la literatura. Lo que ha contribuido en buena medida a la reproducción e intensificación de la pobreza, disminuyendo de la calidad de vida de la población y por otra parte menguando el desarrollo económico.

El análisis estará segmentado en varias secciones. Dichas secciones corresponden a los aspectos del mercado laboral que hemos mencionado durante todo el estudio, y son: **oferta, demanda, desempleo, salario, informalidad y precariedad laboral.**

4.2.1 OFERTA

En primer lugar es primordial identificar el estado de la población, y dividirla por grupos de actividad, diferenciando los activos de los inactivos; en segundo lugar cabe preguntarse si el nivel de inactividad laboral responde a motivos naturales tales como: la edad, maternidad, a que el individuo se encuentra en plena cualificación (estudiante), o a motivos atribuibles a problemas per sé de la economía, tales como, salario de reserva mayor al laboral, la inserción requiere

grandes sacrificios, está comprometida la integridad de los trabajadores (trabajo precario) o es muy difícil encontrar empleo.

Gráfico 1

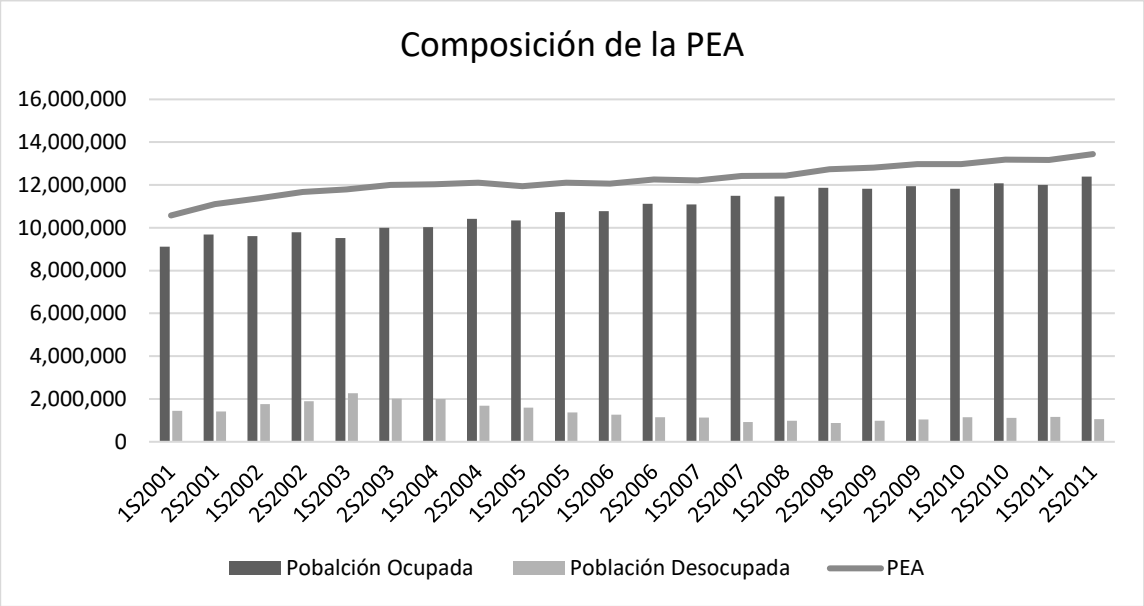


Gráfico 1. Fuente: EHM. Elaboración propia.

Una vez contemplado este aspecto, es necesario indagar en la población activa, niveles de cualificación, edad y sexo. En el año 2001, la población económicamente activa en el país se conformaba de un total de 11.104.779 personas y para el 2011 había aumentado en 2.337.910, para ubicarse en 13.442.689. Durante el periodo destaca la influencia del bono demográfico, el cual supone la necesidad de la creación de nuevos puestos de trabajo de calidad, debido al incremento sostenido y progresivo de la PEA, lo que se traduce en una mayor presión sobre el mercado laboral. El efecto del bono demográfico no afectó la proporción existente entre hombres y mujeres en la población y tampoco en la oferta laboral. Durante el periodo de estudio los hombres representan aproximadamente un 50% de la población del país, mientras que dentro de la PEA representan un 60% en promedio. Esto nos dice que en el mercado laboral

existe un sesgo hacia la inserción masculina, factor que ha ido disminuyendo en los últimos años con la creciente cualificación de la mujer, obteniendo así mejores oportunidades salariales, conduciendo a la disminución del tamaño de los hogares, la disminución del número de hijos, la reducción de la discriminación de la mujer en el mercado laboral y los cambios idiosincráticos experimentados en el último medio siglo, lo cual ha generado una mayor incorporación de la mujer a la fuerza laboral (BID, 1998).

En otro orden de ideas, en aras de poner la fuerza de trabajo en perspectiva es necesario caracterizarla. En primer lugar, si revisamos detalladamente su nivel educativo (gráfico 2), la variable por excelencia para medir la cualificación de los trabajadores, nos encontramos con que el grupo con más peso (aproximadamente 43% a lo largo del periodo) corresponde a aquellos individuos que han alcanzado un nivel de educación secundaria. Vemos que la proporción de personas que han finalizado sólo la educación primaria ha declinado durante el periodo, pasando de abarcar un 31.87% de la población a 24.56% en 2011, al mismo tiempo que el grupo que ha concluido estudios universitarios ha aumentado casi 9% en el periodo, para ubicarse en 19.76% en 2011.

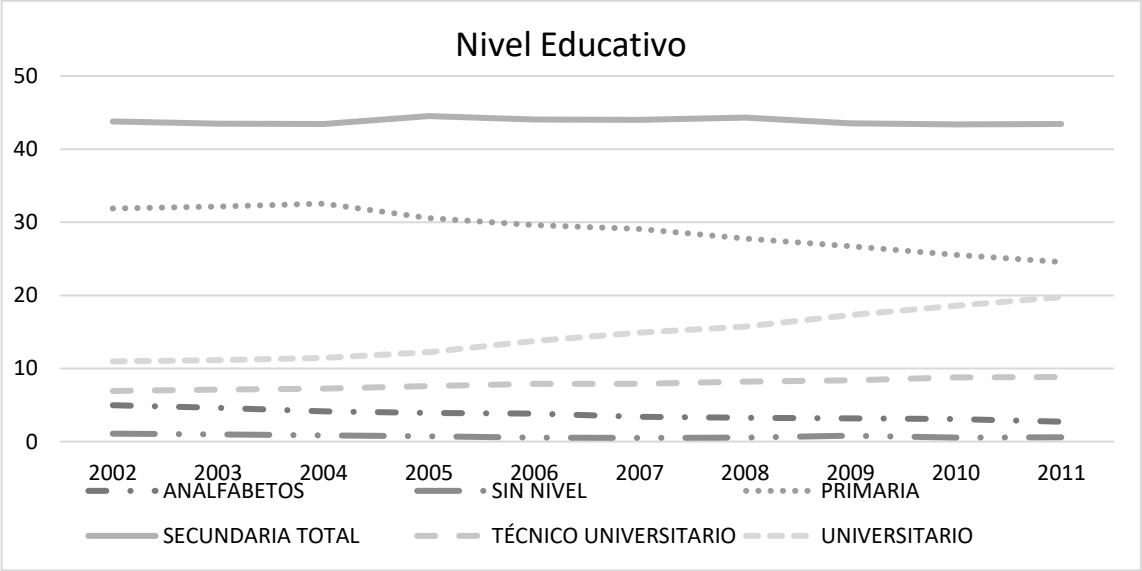


Gráfico 2. Fuente: EHM. Elaboración propia.

Por lo tanto, podemos destacar que la población ha tendido a aumentar su cualificación, lo que se traduce en potenciales beneficios para la economía del país desde distintos puntos de vista: Por un lado, trabajadores más cualificados es sinónimo de empleados más productivos, lo que directamente incide en la productividad de la economía del país. Por otra parte, trabajadores con mayor nivel de cualificación se traduce en mayores oportunidades de ingreso, mayor posibilidad de insertarse en puestos de trabajos de calidad, estructuras nucleares y familiares más pequeñas, mayor ingreso per cápita por hogar y una mayor cualificación para las generaciones futuras, lo que incide directamente en la disminución de la pobreza y la desigualdad del ingreso. Es necesario aclarar, que lo antes expuesto no toma en cuenta la calidad de dicha educación, variable muy subjetiva y de difícil medición, por tanto nos limitamos a evaluar el nivel de cualificación, en base a los años de escolaridad culminados satisfactoriamente.

Cabe acotar que estos efectos coexisten con otros fenómenos que también inciden sobre estos factores, por lo que para ver el efecto neto es necesario considerarlos también a ellos.

En segundo lugar, la PEA se divide en categorías ocupacionales, las cuales se encuentran definidas dentro de la EHM de la siguiente forma: Profesionales, técnicos y personas en ocupaciones afines; gerentes, administradores, directores y otros funcionarios de categoría directiva; empleados de oficina y afines; vendedores y personas en ocupaciones afines; agricultores, ganaderos, pescadores, cazadores, trabajadores forestales y personas en ocupaciones afines; conductores de medios de transporte, comunicaciones y personas en ocupaciones afines; mineros, canteros y personas en ocupaciones afines; artesanos, operarios en fábricas y trabajadores en ocupaciones afines; trabajadores de los servicios, deportes y diversiones; otros grupos de ocupación

y trabajadores en actividades no bien especificadas y/o declaradas. La categoría de profesionales y técnicos se vio afectada por evidentes razones, ya que como acabamos de ver, la titulación universitaria y técnica aumentó, lo que hizo que esta categoría pasara de representar el 10.5% en 2001 al 13.7% en 2011. Sin embargo, la categoría de gerentes, administradores y directores, y la de empleados de oficina, las cuales están estrechamente relacionadas con la anterior, en base al criterio de nivel de cualificación, disminuyeron en un 0.4% y 1.1% respectivamente. Esto puede deberse a la disminución en la cantidad de empresas en el país que veremos más adelante, al movimiento de los profesionales en algunos casos al sector informal, al representar éste una mejor oportunidad de ingreso, o a la migración de los profesionales a otros países en busca de mejores oportunidades salariales.

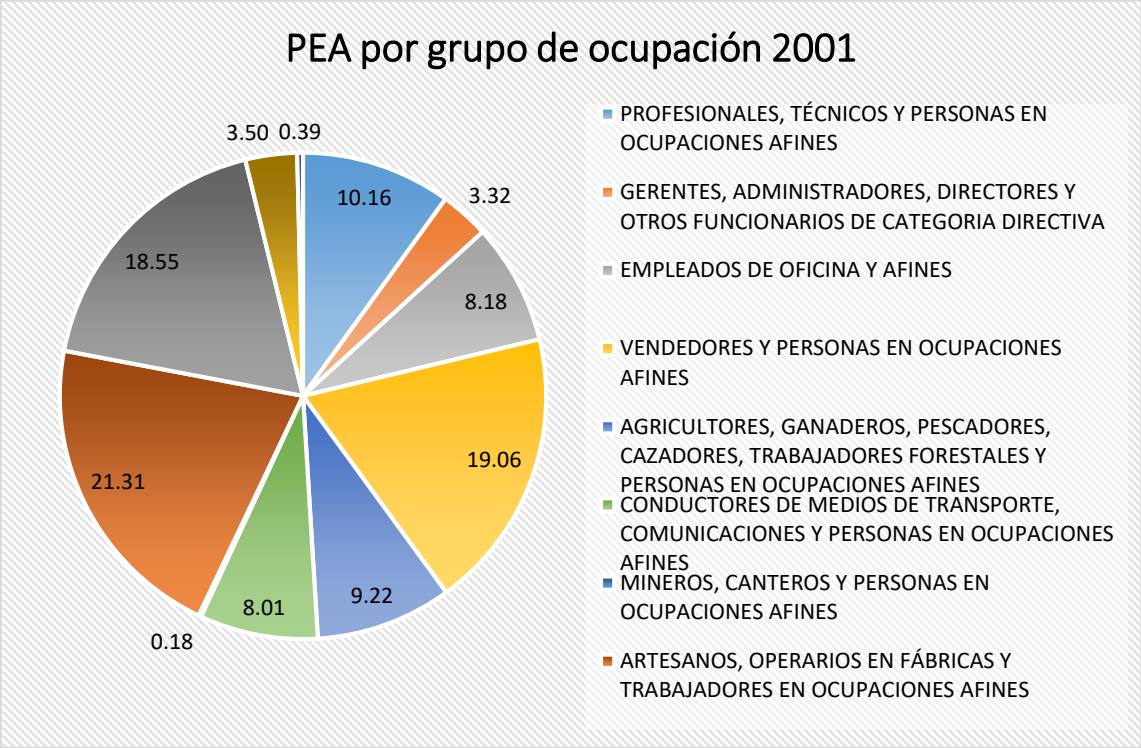


Gráfico 3. Fuente: EHM. Elaboración Propia.

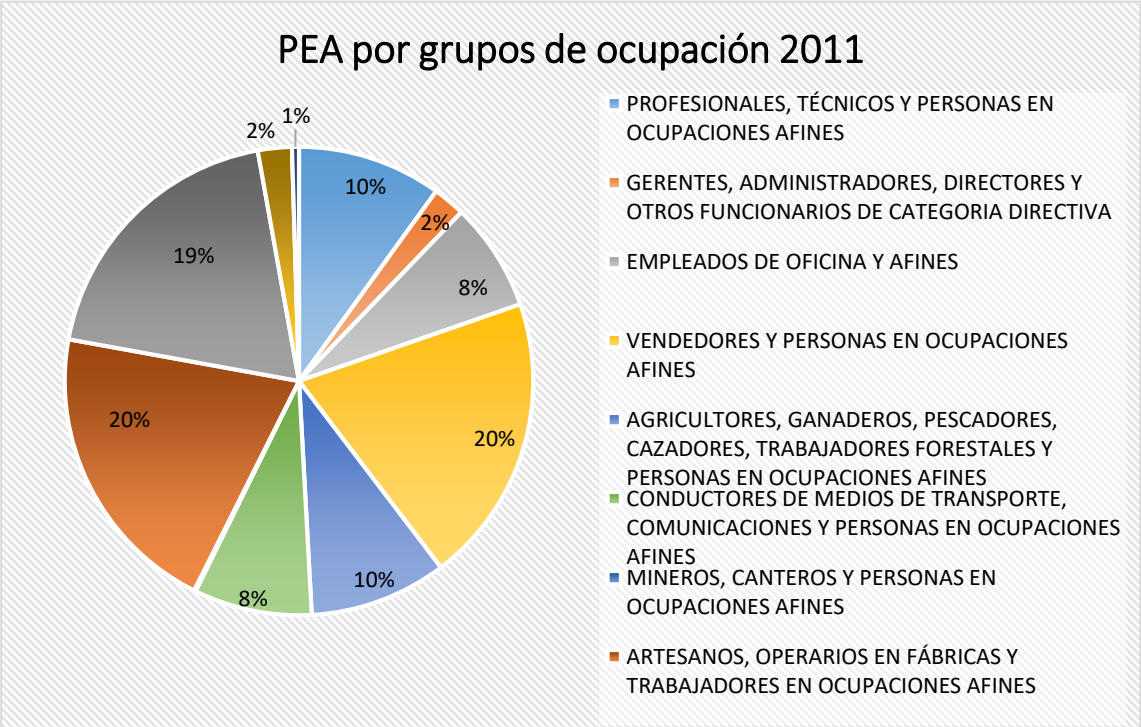


Gráfico 4. Fuente: EHM. Elaboración propia.

Siguiendo con el criterio de nivel educativo, podemos agrupar a las siguientes categorías de ocupación como aquellas que sólo requieren que el trabajador posea un nivel básico o medio de educación aprobada: vendedores y personas en ocupaciones afines; agricultores, ganaderos, pescadores, cazadores, trabajadores forestales y personas en ocupaciones afines; conductores de medios de transporte, comunicaciones y personas en ocupaciones afines; mineros, canteros y personas en ocupaciones afines; artesanos, operarios en fábricas y trabajadores en ocupaciones afines; trabajadores de los servicios, deportes y diversiones.

Los trabajadores que se desempeñan como artesanos y operarios en fábricas, pertenecen al grupo que cuenta con el mayor peso dentro de la fracción de individuos que poseen un nivel educativo básico o medio, y también son la categoría ocupacional más grande de la PEA, con un 21,5% en el 2001 y un 20,7% en 2011. La categoría de los vendedores representa el 18.1% de los ocupados para el año 2011, y corresponde a la segunda mayor entre todas las categorías de ocupación.

La tercera categoría más numerosa es la de trabajadores en los servicios, deportes y diversiones, con un peso de 18.1% y 18% en 2001 y en 2011 respectivamente.

Las categorías ocupacionales correspondientes: a agricultores, ganaderos, pescadores, cazadores, trabajadores forestales, conductores de medios de transporte, comunicaciones; mineros, canteros y personas en ocupaciones afines, representan en su conjunto para el año 2001 un 17.2% y para el 2011 un 16.7%.

Podemos destacar que el total de ocupaciones que requieren un nivel básico o medio de cualificación, representan en su conjunto para el año 2001 un 75.3% y para el 2011 un 73.6% del total de la fuerza laboral. Si

contrastamos estos valores, con el porcentaje de trabajadores que poseen un nivel de cualificación básico o medio, que para el año 2001 representa un 75.66% y para 2011 un 68%, obtenemos que para el 2001 los trabajadores con un nivel de cualificación básico o medio se insertaron en una proporción casi exacta dentro de estas categorías ocupacionales, mientras que para el año 2011 se evidencia que un 5.6% de los trabajadores que se emplearon en estas categorías poseían un nivel educacional superior, lo que nos permite afirmar que durante el periodo hubo una subutilización del recurso humano en la economía, los que nos da indicios de la existencia de un incremento del índice de precariedad laboral, al final del periodo. Esto se discutirá con más detalle en una sección posterior del análisis.

El resto de los trabajadores se clasifican como otras categorías de ocupación, que se refiere a aquellos trabajadores cuya ocupación no pudo ser ubicada en ninguna de las categorías estándar que propone la EHM.

4.2.2 DEMANDA

El aparato productivo, constituye la otra cara de la moneda del mercado laboral. El indicador por excelencia para medir el tamaño del aparato productivo es el Producto Interno Bruto (PIB). A precios constantes de 1997, el PIB de Venezuela para el año 2001 fue de 42.405.381.000 Bs. Durante el periodo se

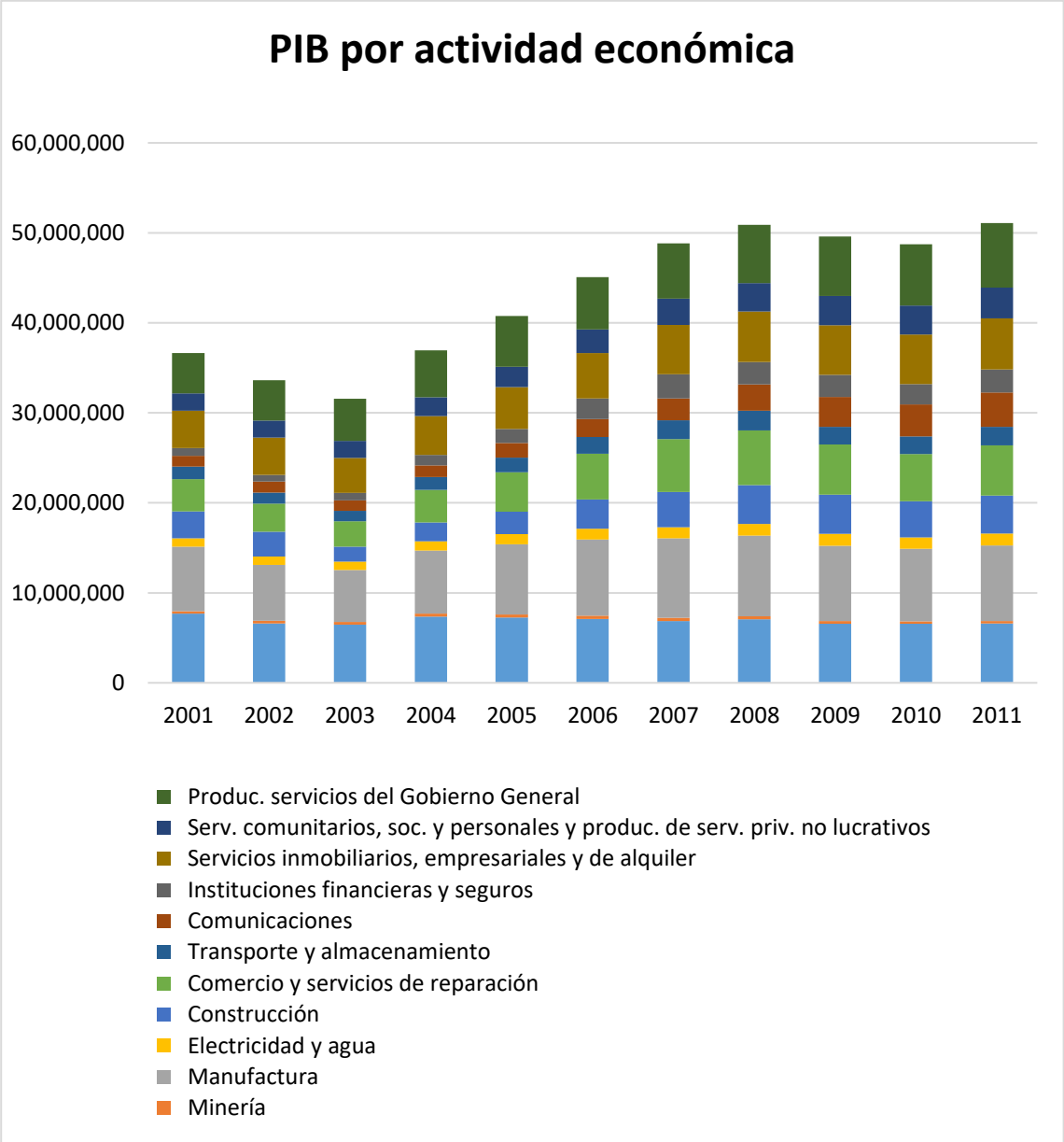


Gráfico 5. Fuente: EHM. Elaboración propia.

evidencia una expansión de la actividad económica de 15.732.888.000 Bs. para situarse al final del año 2011 en 58.138.269.000 Bs.

Según la naturaleza de las actividades que se realizan dentro de la economía, podemos distinguir 3 sectores fundamentales que conforman el aparato productivo: El sector primario, el secundario y el terciario, los cuales han sido descritos ampliamente en el marco teórico.

El **sector primario** engloba las actividades de obtención de materias primas. En Venezuela las industrias principales que se encuentran dentro de este ramo de actividad son las de extracción petrolera y minera. Al inicio del periodo de estudio el sector primario tuvo un peso relativo en el PIB de 18,8%. Si desagregamos el sector primario en las distintas industrias que lo conforman, tenemos que para el año 2001 la industria petrolera tiene un peso relativo en el PIB de 18,13% y a su vez dentro del sector primario representa el 96,44%. Por su parte la minera representa un 0,67% del PIB y un 3,56% del sector en cuestión. Para el año 2011 la industria petrolera tenía un peso relativo en el PIB de 11.82%

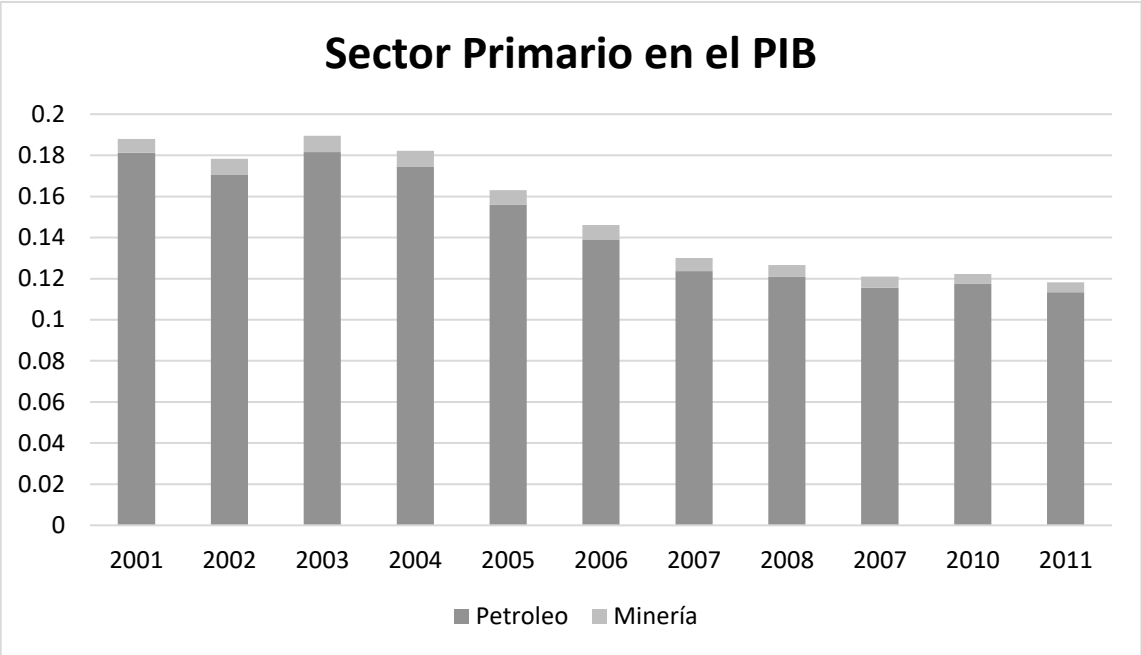


Gráfico 6. Fuente: EHM. Elaboración propia.

y a su vez dentro del sector primario representaba el 95,94%. Por su parte la minera representaba al final del periodo de estudio un 0,48% del PIB y un 4,06% del sector en cuestión.

Por otra parte, tenemos que para el año 2001, 58.468 personas se insertaron en el sector primario, representando un 0,0053% de la fuerza laboral. para el año 2011 el sector primario absorbió 144.153 personas, un 0,11% de la fuerza laboral. Cabe destacar que las industrias petrolera y minera no crecieron dentro del periodo, por lo que el aumento de la nómina del sector no se corresponde con un aumento en la producción.

La productividad de este sector fue en su totalidad de 136.343,13 Bs. por trabajador (a precios constantes de 1997) en el 2001 y 47.668,84 Bs. en el 2011, reportando un descenso importante, a causa del ya mencionado aumento en la cantidad de trabajadores del sector que no estuvo correspondido con un aumento en la cantidad de barriles de petróleo producidos o de minerales extraídos. Sin embargo, es por mucho el sector más productivo del país, como veremos más adelante.

La producción petrolera representa un porcentaje tan grande de la actividad primaria del país que para efectos del análisis, si queremos comparar periodos e indagar las causas y consecuencias de su desarrollo durante este, nos basta con estudiar sólo esta actividad. El único jugador dentro de este sector es PDVSA, que fue tomada por el gobierno de Chávez a principios de 2003. A partir de este momento, la desprofesionalización de la empresa causó efectivamente un descenso vertiginoso en la productividad.

PDVSA experimentó un crecimiento sostenido e ininterrumpido en la cantidad de barriles producidos desde 1985, año en el que se promediaron 1.358.904 barriles de petróleo extraídos diariamente. Esto nos indica que se

realizaron durante este periodo importantes inversiones para lograr nuevas fuentes de extracción y expandir la producción de crudo de la empresa.

Según el BCV, para el año 1998, y hasta el 2002, PDVSA producía anualmente entre 2.9 y 3.3 millones de barriles de petróleo diarios, de los cuales exportaba aproximadamente 2.8 millones, a un precio promedio de 19$ dólares por barril. Contaba con alrededor de 61.000 trabajadores, con una productividad promedio de 47 barriles por trabajador. Todo esto derivó en unos ingresos por concepto petrolero de 21.793.000 millones de dólares en dicho periodo. Para el año 2002 PDVSA contaba con un pasivo de 16.704 millones de dólares y una relación patrimonio/pasivo de 1,91.

Al cierre del año 2011 la fuerza laboral propia de PDVSA alcanzó un total de 121.187 trabajadores, de los cuales 104.187 se desempeñan en las actividades medulares petroleras y 17.000 se ubican en las filiales no petroleras. En cuanto a la producción petrolera de la estatal, ésta arrojó una media de 2,99 millones de barriles al día durante ese año, de los cuales exportó 2.469 millones de barriles diarios, a un precio de 100$ por unidad. A partir de esos datos, si se considera el número de trabajadores que se desempeñan en actividades medulares frente al volumen de trabajadores durante el año 2011 se tiene que en promedio por cada empleado en actividad medular se produjeron 28,7 barriles diarios de crudo y derivados. Cabe acotar que la proporción de barriles por trabajador para el año 2011 es aún más baja si se suman los empleados en actividades no petroleras (como PDVSA Agrícola, por ejemplo), con lo que se obtendrían un número de 24,6 barriles de crudo producidos por cada trabajador que emplea la estatal petrolera. Durante el año 2011, los ingresos operacionales fueron según el boletín oficial emitido por la petrolera de 124.754 millones de dólares. Al 31 de diciembre de ese año, los pasivos totales alcanzaron un saldo de 108.271 millones de dólares, el patrimonio presentó un saldo de 73.883 millones de dólares, lo que se tradujo en una relación patrimonio/pasivo de 0.66.

Como puede observarse el peso de la nómina de Petróleos de Venezuela se ha incrementado sostenidamente, al tiempo que la producción petrolera se ha estancado debido a la falta de inversión, lo que ha afectado la productividad de la empresa estatal en la relación entre el número de trabajadores y el volumen de la extracción de barriles de crudo.

En el año 2003, tras el episodio del despido de 30 mil trabajadores de la industria y cuando PDVSA contó con una astronómica cifra de 38.166 contratistas, se cerró el año con una media de 29,7 barriles de crudo extraídos por trabajador, incluyendo la fuerza de trabajo de los contratistas. Lo que deja en evidencia, que incluso en estos años de mayor conflictividad en el seno de Petróleos de Venezuela (2002-2003), el coeficiente de volumen de producción de crudo por trabajador fue más alto que el obtenido para 2011.

Los pocos estados financieros de PDVSA que se han hecho públicos revelan la existencia de una empresa que ha dejado las inversiones a la deriva. La declinación de la producción petrolera en Venezuela es un hecho real, producto de una gestión ineficiente y el deterioro y obsolescencia de los equipos, que ya no se puede esconder detrás de una declaración de prensa.

La verdadera situación de PDVSA se evidencia en cualquier informe serio internacional y esta no es otra que una empresa agobiada por los altos costos, la acumulación de pérdidas operativas y financieras, un déficit de personal calificado (desprofesionalización), la falta de inversiones en el mantenimiento de la infraestructura y del potencial de producción y, sobre todo, la erogación de miles de millones de dólares en un inmenso gasto en lo que se ha denominado como “inversión social”, imposible de auditar.

De manera que PDVSA se encuentra hoy en el peor de los escenarios, pero por supuesto, gracias a un elevado precio del petróleo fue posible esconder esta realidad.

Es muy curioso observar cómo el sector petrolero ha ido reduciendo su participación dentro del PIB, pero sin embargo los ingresos por concepto de la exportación de este hidrocarburo han aumentado exponencialmente a partir de 2004.

La economía venezolana se ha caracterizado, desde que se descubrió el petróleo, por depender casi totalmente de la renta de este hidrocarburo. En la literatura se conoce a este fenómeno como enfermedad holandesa. Las cifras no muestran esta realidad, ya que, según éstas el aparato productivo, se encuentra bien diversificado entre el resto de las industrias, representado el sector petrolero un 18% de la actividad económica, cifra que no se corresponde con una economía dependiente. Lo que nos genera algunas dudas, sobre cómo un país que desde los 80´s ha venido experimentado un proceso paulatino de desindustrialización, mermando el sector secundario y simultáneamente insertando a la mano de obra en los sectores menos productivos de la economía, sector servicios, el PIB petrolero pueda representar solo un 18% del aparato productivo para el año 2001 y un escaso 11,8% para el 2011.

La respuesta yace en la política cambiaria que implementó y mantuvo el gobierno desde el 2003, la fijación y control del tipo de cambio. Esto ha generado que la medición de las ganancias por concepto petrolero se mida la tasa oficial que para efecto del periodo era de 2,15 Bs/$. Mientras tanto, dentro de la economía se vino gestando un proceso inflacionario que fue paulatinamente erosionando el valor del bolívar, disminuyendo el peso relativo del petróleo dentro del PIB en la medición oficial año tras año. Esta política de control cambiario generó una escasez de divisas que incentivó la aparición de un mercado negro, que ayudado por otros factores como la presión inflacionaria y la falta de información que los caracteriza dieron como resultado un tipo de cambio paralelo que superó casi 4 veces el valor del tipo de cambio oficial.

El Sector Secundario engloba las actividades de transformación de la materia prima. Comprende las industrias de la manufactura, electricidad, gas, agua, refinación de petróleo y construcción. Para el año 2001, el sector secundario tuvo un peso relativo dentro de la economía de 26,09%, y para 2011 había descendido a 23,97%. Esta tendencia del descenso en la actividad en el sector secundario va en línea con lo acontecido a partir de la década de los años 80, cuando comenzó un proceso de desindustrialización que mermó el sector manufacturero del país. Entrando en el detalle, vemos que el sector manufacturero disminuyó un 2,41%, para representar en 2011 el 14,46% del PIB. El sector de electricidad, gas, agua y refinación pasó de ser el 2,18% del PIB en 2001 al 2,27% en 2011. El sector construcción tenía un peso dentro del sector secundario de 7,04% para el año 2001 y un 7.24% en el año 2011.

El sector secundario empleó en el año 2001 un total de 2.480.995 trabajadores, lo que en términos relativos representa un 22.34% de la fuerza laboral, en contraste con el año 2011 que empleó a 2.848.269 de trabajadores, representando esta cifra un 21.18% de la PEA. Estos trabajadores se distribuyeron en las distintas industrias que conforman el sector de la siguiente manera para el año 2001: 1.388.651 de trabajadores se insertaron en actividades manufactureras, 1.027.245 en el sector construcción y 65.099 trabajadores se emplearon en las industrias de electricidad, agua y gas, representando respectivamente un 12,5%, 9,25% y 0,58% de la PEA, y un 55.97%, 41.4% y 2.62% de la fuerza laboral del sector secundario.

Para el año 2011 los trabajadores se distribuyeron en las distintas industrias que conforman el sector de la siguiente manera: 1.494.600 de trabajadores se insertaron en actividades manufactureras, 1.291.971 en el sector construcción y 61.698 trabajadores se emplearon en las industrias de electricidad, agua y gas,

representando respectivamente un 11,11%, 9,61% y 0,45% de la PEA, y un 52.47%, 45.36% y 2.16% de la fuerza laboral del sector secundario.

Por tanto, la productividad del sector secundario en su totalidad calculada a precios constantes de 1997 para el año 2001 es de 4.459,09 Bs por trabajador y para cada una de las distintas industrias que lo conforman tenemos que, la industria manufacturera tiene una productividad de 5.151,33 Bs. por trabajador, el sector construcción de 2.904,18 Bs. por trabajador y la industria de electricidad, agua y gas de 14.228,68 Bs. por trabajador. Para el año 2011 la productividad

Gráfico 7. Fuente: EHM. Elaboración propia.

por trabajador fue 4.893,05 Bs y para cada una de las distintas industrias que lo conforman tenemos que, la industria manufacturera tiene una productividad de 5.623,69 Bs. por trabajador, el sector construcción de Bs. 3.258,13 por trabajador y la industria de electricidad, agua y gas de 21.429,04 Bs. por trabajador.

El Sector Terciario engloba las actividades de comercio, restaurante y hoteles; transporte, almacenamiento y comunicaciones; establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles; y servicios comunales, sociales y personales. Para el año 2001, el sector terciario tuvo un peso relativo dentro de la economía de 41,55%, y para 2011 había aumentado a 52,08%%. Este aumento del peso del sector terciario concuerda con lo acontecido a partir de la década de los años 80, cuando la mano de obra del país se comenzó a alojar en actividades cada vez menos productivas. Entrando en el detalle, vemos que el sector de comercio, restaurante y hoteles aumentó un 1,09%, para representar

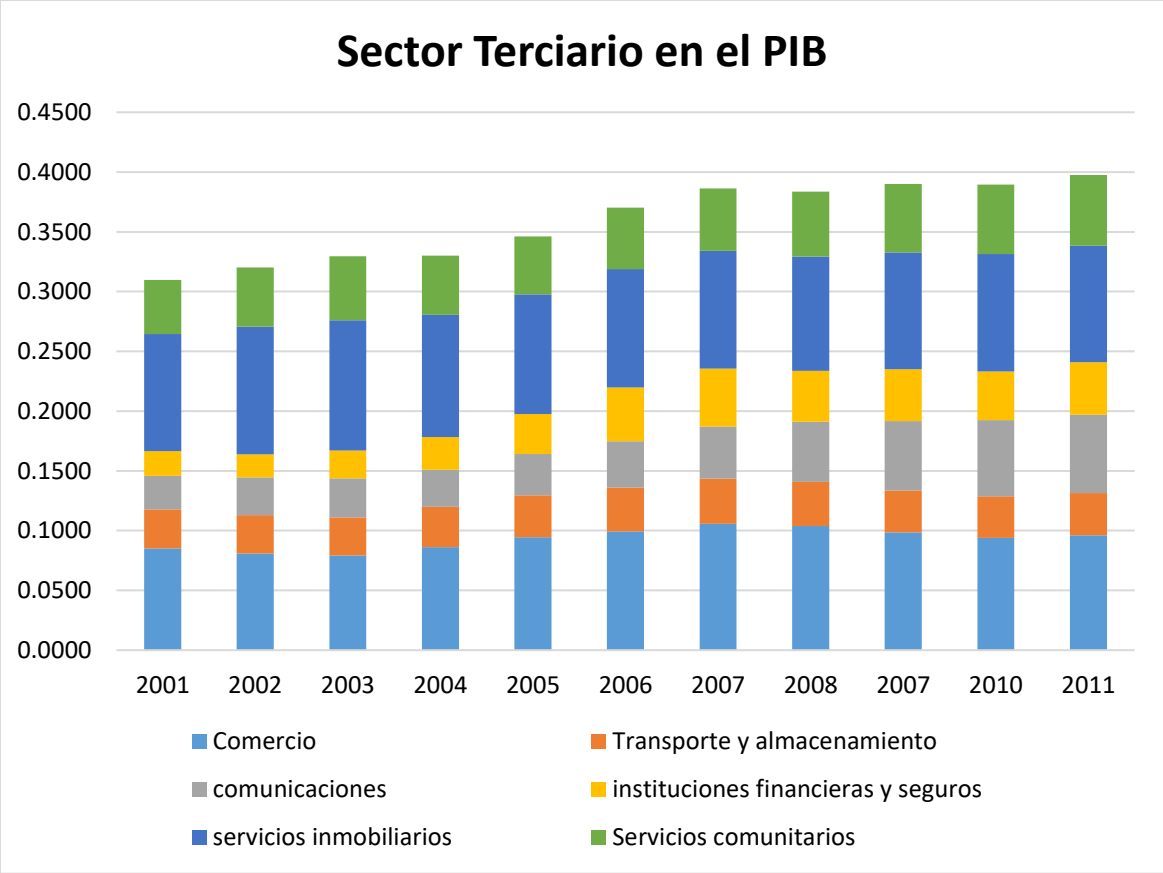


Gráfico 8. Fuente: EHM. Elaboración propia.

en 2011 el 9,61% del PIB. El sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones pasó de ser el 3,27% del PIB en 2001 al 3,53% en 2011. El

sector establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles tenía un peso dentro del PIB de 11,86% para el año 2001 y un 14,14% en el año 2011. Y por último las actividades de servicios comunales, sociales y personales representaban en el año 2001 el 6,08% del PIB y en el 2011 un 10,1%.

El sector terciario empleó en el año 2001 un total de 7.368.725 trabajadores, lo que en términos relativos representa un 66,36% de la fuerza laboral, en contraste con el año 2011 que empleó a 9.203.130 trabajadores, representando esta cifra un 82,88% de la PEA. Estos trabajadores se distribuyeron en las distintas industrias que conforman el sector de la siguiente manera para el año 2001: 2.844.950 trabajadores se insertaron en actividades de comercio, restaurante y hoteles, 738.720 en el sector transporte, almacenamiento y comunicaciones, 556.880 trabajadores se emplearon en las industria de establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles y 4.086.355 trabajadores se insertaron en actividades relacionadas con servicios comunales, sociales y personales, representando respectivamente un 25,62%, 6,65%, 5,01% y 29,07% , y un 38,60%, 10,02%, 7,56% y 43,8% de la fuerza laboral del sector terciario respectivamente.

Para el año 2011 los 9.203.130 de trabajadores del sector terciario se distribuyeron en las distintas industrias que lo conforman de la siguiente manera: 3.175.461 de trabajadores se insertaron en actividades de comercio, restaurante y hoteles, 1.207.443 en el sector transporte, almacenamiento y comunicaciones, 733.871 trabajadores se emplearon en las industria de establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles y 4.086.355 trabajadores se insertaron en actividades relacionadas con servicios comunales, sociales y personales, representando respectivamente un 23,61%, 8,98%, 5,46% y 30,39% de la PEA, y un 34,50%, 13,11%, 7,97% y 44,4% de la fuerza laboral del sector terciario respectivamente.

Por tanto la productividad del sector terciaria en su totalidad calculada a precios constantes de 1997 para el año 2001 es de 2.391,07 Bs. por trabajador, y para cada una de las distintas industrias que lo conforman tenemos que, la industria de comercio, restaurantes y hoteles tiene una productividad de 1.118,41 Bs. por trabajador, el sector transporte, almacenamiento y comunicaciones de 3.533,06 Bs. por trabajador, las industria de establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles de 9.032,19 Bs. por trabajador y las actividades relacionadas con servicios comunales, sociales y personales presentaron una productividad por trabajador de 591,34 Bs, la más baja de todos los sectores de la economía y lamentablemente la que más emplea personas. Por otra parte, para el año 2011 es de 3.290,19 Bs por trabajador, y para cada una de las distintas industrias que lo conforman tenemos que, la industria de comercio, restaurante y hoteles tiene una productividad de 1.366,77 Bs. por trabajador, el sector transporte, almacenamiento y comunicaciones de 1.699,87 Bs. por trabajador, las industria de establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles de 11.201,44 Bs. por trabajador y las actividades relacionadas con servicios comunales, sociales y personales presentaron una productividad por trabajador de 839,45 Bs.

Sector público

Dentro del aparato productivo el sector público juega un papel fundamental ya que es propietario de vastas cantidades de capital, además de ser el encargado de todo el aparato estatal. En Venezuela el sector público tiene una participación bastante importante dentro de la economía, representando en promedio durante el periodo un tercio del PIB aproximadamente.

Durante el periodo tenemos que en el 2001 un 14,62% de la PEA estaba insertada dentro del sector público de la economía y un 19,76% para el 2011, lo cual se corresponde en términos absolutos a 1.416.756 y 2.447.924, respectivamente para cada año. Lo que nos dice que el gobierno aumentó en

72.78% su nómina, lo que en términos absolutos se corresponde a más de 1 millón de trabajadores adicionales. De esto se desprende un análisis bastante importante, ya que como se mencionó anteriormente en el estudio del entorno del mercado laboral, el gobierno chavista fue intensificando paulatinamente su modelo de coordinación central basado en un capitalismo de estado, por lo que naturalmente durante el periodo y con mayor énfasis después del 2007 fue poco a poco ganando terreno en lo económico, hasta el punto de que al final del periodo, puede decirse que es el jugador más importante dentro de la economía. Hecho que no se evidencia o recogen las cifras e indicadores expuestos por el BCV y el INE, ya que mantuvo un peso relativo en el PIB en promedio de 30,5% durante todo el periodo.

Vale la pena indagar en por qué esto es así, y a qué se debe la falta de evidencia desde el punto de vista del PIB, del aumento de la participación del gobierno en la economía. Durante el gobierno chavista, particularmente en el año 2001, el Estado contaba con 13 ministerios, en contraposición con los 27 con que se manejaba la administración pública en 2011, por un lado. Por otra parte, hubo una cantidad significativa de empresas privadas que se expropiaron, otras que cerraron y todas aquellas empresas que el gobierno fue creando según su concepción de las funciones y las necesidades del estado, lo que naturalmente es un signo bastante evidente de la hipertrofia del sector público. Todo este gasto de inversión pública necesario para llevar a cabo la expansión expuesta anteriormente por parte del gobierno durante el periodo, hace ilógico afirmar que se mantuvo constante y con oscilaciones bastante pequeñas su participación en la actividad económica venezolana. Pero tenemos que tomar varios factores en cuenta que pueden validar tal cifra. Ciertamente hubo un número exorbitante de empresas privadas que cerraron, se fueron y otra gran cantidad expropiadas, más aquellas que fueron creadas por el estado, más las que ya tenía antes del periodo de estudio, pero hay que recordar que el PIB calcula el valor del conjunto

de los bienes y servicios producidos en un país durante un año, y si nos vamos a los hechos, PDVSA no aumentó su producción durante el periodo, lo cual ya es decir mucho, ya que esta empresa constituye la columna vertebral de la economía venezolana, siendo la principal generadora de divisas e ingresos para la nación; en base a ésta se calculan las productividades, los tipos de cambio y se establece el funcionamiento de la actividad económica venezolana. Por otra parte, es bien sabido que la mayoría de las empresas estatales tienen una productividad baja o en algunos casos negativa, ya que funcionan con pérdidas y sólo logran operar mediante el subsidio estatal, el cual evidentemente es posible, a la escala que sucede, gracias a los ingresos petroleros que derivan de las regalías que PDVSA le paga al estado.

PDVSA constituye uno de los casos que pone evidencia el marcado sesgo del sector público a operar con altos niveles de ineficiencia, burocracia y corrupción y una baja de productividad. Entonces podemos decir que, aunque el estado fue apropiándose de cada vez más empresas y ganando peso cada vez más en las distintas industrias, posicionándose como principal jugador en la mayoría de ellas, este no pudo aumentar su participación en el PIB, debido a la gran ineficiencia que reina en este sector, la cual en algunos casos hace que las empresas, lejos de ser rentables, funcionen con pérdidas.

Este marcado incremento de la participación del estado en la economía fue desplazando paulatinamente al sector privado, lo que se conoce en la literatura como el efecto crowding out. La economía se vio imposibilitada para metabolizar la marcada inserción del estado en el aparato productivo, por lo que no fue posible paliar el aumento de la demanda de bienes, servicios y factores generada por el gobierno, consecuencia del ingreso del mismo como jugador de peso en la economía, y por tanto poco a poco fue expulsando y desplazando a los privados del tablero económico.

Desde el año 2002, el gobierno ha expropiado 1.162 empresas, lo que ha generado un reordenamiento en la economía del país, ya que éstas se encuentran en áreas que se consideren estratégicas para el desarrollo de la nación y con este pretexto el gobierno las ha tomado en nombre del beneficio de la población y en detrimento del sistema de producción capitalista.

Existen 5 casos emblemáticos con los que nos aproximaremos a describir el comportamiento del gobierno con las empresas expropiadas, descritos en el artículo "¿Son productivas las empresas socialistas en venezuela?", que Albinson Linares publicó en el portal web Prodavinci. Estos son: Fama de América; Planta Procesadora de Arroz Cristal, Cargill de Venezuela, S.R.L; Centro de Producción de Rines de Aluminio (Rialca); la Industria Venezolana Endógena de Papel (Invepal) y Venirauto Industrias, C.A.

Fama de América:

Luego del fracaso de diversas iniciativas estatales como el Plan Café, se ocuparon en 2009 temporalmente las empresas Café Madrid y Fama de América. Según Félix Osorio, ministro del Poder Popular para la Alimentación, esta medida respondía a que ambas industrias controlaban el 80% del mercado y sus directivos habían proclamado una paralización por ausencia de materia prima.

Pese a los diversos planes de incentivo y estrategias productivas que el Estado ha implementado en el último lustro los resultados en el rubro de la caficultura son especialmente desalentadores. Sólo en el primer trimestre de 2011 se importaron 36,7 millones de dólares en quintales de café superando con amplitud los 5.879, 23 $ que, en cifras del Instituto Nacional de Estadística, se registraron el año anterior en el mismo periodo, evidenciando una merma importante en la producción de café una vez que el estado se apropió de estas empresas (Linares, 2011)

Planta Procesadora de Arroz Cristal, Cargill de Venezuela, S.R.L:

Esta planta ubicada en el estado Portuguesa tiene la particularidad de haber sido diseñada para manufacturar cereal *parboiled* o vaporizado. El 2 de marzo de 2009 diversos entes gubernamentales establecieron regulaciones mínimas a cumplir por la agroindustria, en el caso del arroz se fijó que el 70% de la producción debía ser arroz blanco *paddy* y el restante de las demás variedades.

Dos días después Richard Canán, a la sazón viceministro de Agricultura, inspeccionó la planta informando que no cumplía con las cuotas de producción en arroz blanco sujeto a la regulación de precios.

Alegando que esto había provocado escasez de arroz en el estado Portuguesa se procedió a expropiarla el 31 de marzo de 2009. Obviamente para febrero de 2010 esta procesadora continuaba produciendo el 100% de arroz vaporizado como fue diseñada.

Además los trabajadores manifestaban molestias por retrasos en el pago y una merma en la producción. De manera extraoficial comentaron a los investigadores que en vista de lo exigente que era el mantenimiento de las máquinas y la ausencia de expertos en el área temían la próxima paralización de sus actividades (Linares,2011).

Centro de Producción de Rines de Aluminio (Rialca):

Ruedas de Aluminio C.A (Rualca), empresa productora de rines de aluminio para vehículos destinados al mercado internacional, ubicada en Valencia (Carabobo) se paralizó en junio de 2007 y fue expropiada un año después. En noviembre de 2009 se encontraba completamente inactiva.

Pese a las buenas intenciones del gobierno que previó una inversión de 50 millones de Bsf. para la reactivación progresiva de la empresa y diversos créditos adicionales, las trabas burocráticas enlentecieron cualquier proceso al punto de

que para enero de 2009 los trabajadores no habían cobrado sus prestaciones sociales ni los salarios pendientes desde junio de 2007. Sólo habían recibido adelantos a cuenta de las deudas, poca ayuda alimentaria y algunos juguetes. Según algunos reportes regionales las deudas acumuladas por la recién nacida Rialca totalizaban para agosto de 2009 el monto de 13.187 millones por prestaciones y salarios caídos. Se calcula que pasaron 26 meses en el laberinto burocrático para que se aprobaran los pagos por lo que los trabajadores decidieron conformarse con el pago mínimo debido a sus necesidades.

En noviembre de 2009 la empresa seguía inactiva y en abril de 2010 fue traspasada a la CVG Industria Venezolana de Aluminio (Linares, 2011).

Industria Venezolana Endógena de Papel (Invepal):

En 2002 las deudas acumuladas por Venepal C.A llegaban a los 173 millones de dólares por lo que a inicios de 2003 comenzó a vender sus activos para liquidar a 900 trabajadores. En 2005 fue expropiada luego de ser declarada en quiebra a fines del año anterior.

Entonces nace Invepal bajo un modelo de cogestión Estado-trabajadores representados por la Cooperativa Venezolana de Industria de Pulpa y Papel (Covinpa) y con un capital inicial de 13,2 millones de Bsf. Cuatro años después Ramón Lagardera, presidente de la cooperativa, informó que la producción seguía siendo muy baja pese a que la materia prima provenía de Chile pero no en los volúmenes adecuados.

Por ello el gobierno nacional le otorgó a esta empresa un crédito adicional por 24.156.662,00 con lo que el Estado asumió el control mayoritario de la empresa (82,7%). Cuatro meses después vuelve a presentar dificultades en el acceso a la materia prima por lo que dejó de operar por 120 días.

Lagardera advirtió que Invepal estaba produciendo el 20% de la meta mensual necesaria para alcanzar las 30 mil toneladas previstas en el año 2009.

También alertó que la empresa arrastraba pérdidas por el orden de los 72 millones de Bsf. a causa de irregularidades cometidas por la directiva (Linares, 2011).

Venirauto Industrias, C.A,

Planta ensambladora de vehículos de tecnología iraní que nace de un convenio de cooperación y transferencia tecnológica entre Irán (51% de acciones) y Venezuela (49%). La inversión inicial fue de 118 millones de bolívares fuertes en capital nacional y 123 millones de capital iraní. En sus objetivos a cinco años se planteó generar 200 empleos directos y 100 indirectos, utilizar 92% de partes nacionales y diseñar un modelo 100% nacional.

La meta era producir 8000 vehículos en 2007 y comenzar a ensamblar vehículos de carga ligera a fines del mismo año. Para 2008 la cota era más alta aún: 26 mil vehículos.

Según declaraciones de Alcibíades Molina, vicepresidente de la empresa, al cierre de 2006 se habían ensamblado 804 unidades. En 2007 el ministro del Poder Popular para las Industrias Básicas y Mineras, José Khan, expresó que se ensamblarían 4000 vehículos.

Se hicieron dos grandes entregas ese año: una de 227 vehículos en Fuerte Tiuna y otra en noviembre de 2007 de 200 unidades. Ya para 2008 Molina declaraba que esperaban fijar la cuota anual en 10 mil automóviles: 16 mil menos que lo proyectado en 2006. En junio del mismo año Ramón Carrizales, vicepresidente de la República anunciaba que la proyección era de 8 mil unidades (Linares, 2011).

Estos 5 ejemplos son una excelente manera de aproximarnos a cómo funciona el gobierno de Hugo Chávez en el rubro de la administración de empresas que ha adquirido mediante la expropiación o la creación de las mismas bajo el modelo de producción socialista.

Tras estudiar la realidad de los sectores primario, secundario y terciario de la economía, y acotar la influencia que tiene el sector público dentro del mercado laboral, podemos llegar a conclusiones muy importantes acerca de la demanda de empleo.

Como se ha dejado claro durante todo el estudio, la economía venezolana depende totalmente de estado de salud de la industria petrolera y sus actividades derivadas. Esto ha ocasionado que el país desarrollara con el tiempo una estructura productiva altamente sesgada hacia la industria petrolera y poco diversificada. La forma es que se ha gestionado la industria petrolera y sus ingresos, lejos de beneficiar, han socavado al resto de la economía. Los grandes incrementos de los ingresos que presenta esta industria durante el periodo de estudio, sin ser justificados con aumentos en la productividad, tal como se evidenció anteriormente, han generado un flujo de caja excesivo, consecuencia de la apreciación del petróleo en el mercado. La evidencia presentada en esta sección indica que la economía venezolana viene exponiéndose en los últimos tiempos a un proceso de acelerados cambios en la estructura de la producción, lo que ha traído como consecuencia en una contracción paulatina del sector secundario.

Por un lado, se evidencia la pérdida de dinamismo de las exportaciones de manufactura, la recomposición intrasectorial en detrimento de las mismas, y la reasignación o migración de los trabajadores hacia sectores donde la productividad es más baja.

La evidencia confirma que el tipo de cambio estructural que viene ocurriendo en Venezuela tiene un sesgo desindustrializador. Según Vera (2010) el proceso de desindustrialización comienza en el país a finales de los años ochenta, justo en la transición que conduciría a una economía excesivamente regulada y protegida hacia al ajuste macro ortodoxo, la apertura externa y la liberalización de los mercados. A pesar de los cambios ocurridos en el orden

político y en el ámbito institucional en Venezuela desde el año 1999, el proceso ha continuado ininterrumpidamente hasta el presente. De hecho, el peor período de crecimiento del PIB de manufactura en los últimos cuarenta años se da entre los años 1999 y 2007, concluye.

Por otra parte los datos también indican que la caída continua en la participación del empleo en la manufactura comienza a darse en Venezuela en niveles de PIB por habitante sustancialmente más bajos que los que regularmente reportan otros estudios para países desarrollados. Este es un indicio clave para calificar la desindustrialización en Venezuela como prematura.

El cambio estructural ha tenido repercusiones negativas en la productividad laboral de la economía (que de por sí ha mostrado un tendencia decreciente). La economía ha venido desplazando empleo hacia sectores donde la caída en la productividad ha sido más aguda. Este patrón concuerda con la pérdida creciente de dinamismo en las exportaciones no petroleras e industriales y con la recomposición regresiva de estas exportaciones hacia industrias de baja complejidad y productividad.

Lo expuesto anteriormente, evidencia síntomas claros que revelan cuán comprometidas son las posibilidades de desarrollo del país en el largo plazo.

4.2.3 DESEMPLEO

En los últimos años los índices de desempleo han experimentado una fuerte reducción, los datos muestran que entre 1977 y 1997 el mercado laboral tenía dificultades de inserción laboral, ya que el desempleo total pasó de 5% a 12% en dicho periodo. Pero esto parece haberse solventado, ya que según el INE la tasa total de desocupados ha disminuido a 7,8% para el año 2011, lo que equivaldría a un total de 1.054.485 personas sin trabajo. Por tanto podríamos argumentar que esta tasa responde a factores naturales del emparejamiento laboral, lo que

en la literatura se conoce como tasa natural de desempleo y no representa ningún mal para la economía.

Aunque se logró disminuir y estabilizar la tasa desempleo a una aceptable, esto no es motivo para pensar que el mercado laboral ha mejorado, ya que una de las razones por lo que esto sucedió es que la tasa de inactividad subió más que proporcionalmente, es decir, la disminución en la tasa de desempleo se debió en buena medida a un aumento en la PEI. Esto no se corresponde con la dinámica poblacional, que como consecuencia del bono demográfico se está gestando una rectangularización de la pirámide poblacional, dejando al grueso de la población en edades potencialmente productivas, lo que descarta que la PEI haya incremento por motivos naturales de la dinámica demográfica.

Esto se hace claro, cuando observamos la data suministrada por el INE para el periodo de estudio, por un lado, la población inactiva aumentó en 1,64 millones de personas, por otro los desocupados disminuyeron en 364.367 personas y los

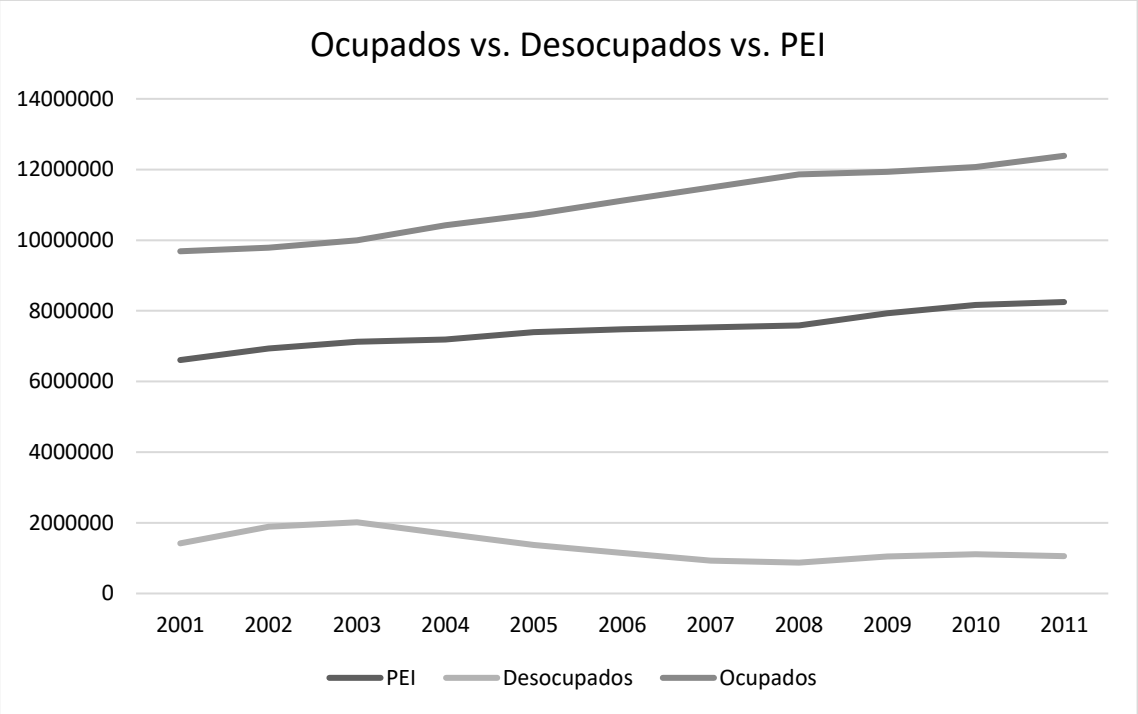


Gráfico 9. Fuente: EHM. Elaboración propia

ocupados aumentaron en 2,7 millones de personas, lo que se observa en el siguiente gráfico. En términos relativos los ocupados aumentaron en 27,09%, y los desocupados disminuyeron en 34,58%, este desfase de 6,68% entre uno y otro nos deja como conclusión inevitable qué porcentaje de la población económicamente activa se trasladó a la PEI.

De manera que la reducción del desempleo a niveles tan bajos no se debe exclusivamente a que el mercado laboral logró insertar en el aparato productivo a una parte de las personas que se encontraban en busca de un empleo. Esto nos permite aseverar que las variaciones en la tasa de desempleo experimentadas en los últimos años responden a un reacomodo de la población entre sectores y condición de actividad (activas o inactivas), que se debe a razones diferentes del crecimiento económico o mayor actividad económica que redundaría en mejores condiciones de vida para la población.

4.2.4 SALARIOS

Uno de los principales problemas del mercado laboral venezolano lo constituye la remuneración de los trabajadores, lo cual está bastante ligado al panorama político-institucional, económico y social descrito anteriormente. Esto se debe a que uno de los principales problemas que se evidencian es que los salarios en términos reales para la población en promedio son bajos. La evidencia de esto yace en el poco poder adquisitivo que tienen los trabajadores que se intensifica gracias a los altos niveles inflacionarios que se vive en el país.

El comportamiento de los salarios durante el periodo lo podemos sintetizar en la siguiente tabla, calculada a precios constantes del 2001

Como puede observarse, en promedio durante el periodo de estudio la canasta **básica alimentaria** representa un 79.08% del salario promedio de los

	Salario promedio en actividad principal	Salario promedio (total todos los trabajos)	Proporción salario actividad principal/salario total	Salario mínimo (máximo del año)
2001	222,508.7	227,815.8	97.67%	158,400.0
2002	240,520.4	258,621.9	93.00%	190,080.0
2003	267,597.0	269,821.9	99.18%	209,088.0
2004	365,293.3	377,711.2	96.71%	296,524.8
2005	482,196.3	511,684.9	94.24%	405,000.0
2006	640,004.1	688,825.2	92.91%	512,325.0
2007	837,884.1	883,151.5	94.87%	614,790.0
2008	1,124.7	1,179.6	95.35%	799.2
2009	1,407.9	1,492.7	94.32%	959.1
2010	1,771.7	1,826.1	97.02%	1,223.9
2011	2,186.4	2,263.1	96.61%	1,548.2

Tabla 4. Fuente: EHM. Elaboración propia.

trabajadores, lo que quiere decir que, por cada bolívar percibido por concepto de ingreso laboral los venezolanos gastan 0,79 Bs. en alimentación que cubra los requerimientos calóricos básicos. Los resultados son menos esperanzadores si vemos cuánto representa la canasta básica alimentaria dentro del salario mínimo, ya que en promedio para el periodo de estudio representa un 110% de éste.

Tan sólo en dos de los 11 años que comprende el periodo el salario mínimo fue suficiente para costear la canasta básica alimentaria.

Por otra parte, si vemos la tabla con detenimiento nos damos cuenta que los salarios mínimos en promedio para el periodo de estudio representan un 71.78% de los salarios que en promedio devengan los trabajadores venezolanos. La cercanía entre estos dos nos indica en primer lugar que la mayoría de los

venezolanos devenga salario mínimo o percibe una remuneración muy cercana a este, hecho que confirma la baja remuneración que ofrece el mercado laboral a sus trabajadores. Por otra parte, también nos permite aseverar lo poco remunerado que se encuentran los niveles de cualificación en dicho mercado, esto es así debido a que un trabajador con un nivel de cualificación nulo por derecho establecido en la ley gana en promedio un 70% de lo que puede devengar por concepto salarial un trabajador con un nivel de cualificación marcadamente superior.

	Proporción Salario mínimo/salario total	Porcentaje por el que el salario total supera al mínimo	Canasta Alimentaria Normativa	Proprción canasta alimentaria/salario total
2001	69.53%	43.82%	162,700.00	71.42%
2002	73.50%	36.06%	217,280.00	84.01%
2003	77.49%	29.05%	284,500.00	105.44%
2004	78.51%	27.38%	345,170.00	91.38%
2005	79.15%	26.34%	386,010.00	75.44%
2006	74.38%	34.45%	512,320.00	74.38%
2007	69.61%	43.65%	609,230.00	68.98%
2008	67.75%	47.59%	877.89	74.42%
2009	64.25%	55.64%	1,070.89	71.74%
2010	67.02%	49.20%	1,370.93	75.08%
2011	68.41%	46.18%	1,741.29	76.94%

Tabla 5. Fuente: EHM. Elaboración propia

El panorama es aún peor si tomamos en cuenta la canasta básica de bienes y servicios, la cual incluye alimentos, servicios públicos básicos y artículos de higiene personal y limpieza del hogar necesarios para que una familia promedio pueda satisfacer sus necesidades básicas de consumo. Nos contamos con las

cifras exactas debido a que el CENDAS, la organización que las calcula formalmente las calcula, se reserva el derecho del suministro de las cifras. Sin embargo la literatura contempla que la canasta básica familiar de bienes y servicios es generalmente el doble de la canasta alimentaria, así que podemos afirmar con seguridad que el ingreso por concepto salarial se hace más insuficiente cuando tomamos en cuenta esta canasta. Todo esto se traduce en un bajo poder adquisitivo para la gran mayoría de los trabajadores venezolanos, lo que tiene fuertes repercusiones en los índices de precariedad laboral, informalidad y pobreza.

El proceso inflacionario que se gesta en Venezuela durante el periodo, aunado a los bajos salarios, consecuencia en gran parte de que la mayoría de los trabajadores están insertados en sectores de baja productividad, hizo necesario que durante el periodo se realizaran 17 incrementos del salario mínimo. Dada la cercanía de los salarios promedios con los salarios mínimos, los incrementos en estos últimos ocasionaron una modificación parcial de la estructura salarial, empujando todos los demás salarios al alza, por un lado. Por otra parte este aumento parcial de toda la escala salarial de la economía, sin apoyarse de forma alguna en aumento de la productividad, sólo potenció la inflación, dejando sin efecto en términos reales el aumento de las remuneraciones de los trabajadores. Cabe mencionar que también intensificó la actividad en el sector informal de la economía, fenómeno del que se hablará más adelante.

El poco poder adquisitivo que presenta el salario del venezolano promedio, más acentuado aún en los sectores más pobres (ya que los individuos de este estrato, no disponen de otro ingreso que no sea por concepto laboral) ha servido como justificación para las políticas gubernamentales que apuntan a los subsidios directos sobre la población, que irónicamente han sido necesarias dada la incapacidad del mismo gobierno de proporcionar un ambiente económico en

el que los salarios sean suficientes para cubrir las necesidades básicas de los venezolanos.

Políticas como la misión Mercal, que consistía en vender alimentos y productos básicos de higiene personal subsidiados por el estado dentro de los sectores populares con menores ingresos, Misión Barrio adentro, que llevaba a las comunidades populares centros de asistencia primaria gratuita, las redes de supermercados Bicentenario y PDVAL, que también ofrecían productos de la canasta básica fuertemente subsidiados por el estado, el subsidio a la gasolina y al transporte público, y las misiones que suponían una transferencia directa a la población, fueron las herramientas que utilizó el gobierno para combatir los bajos niveles de poder adquisitivo, consecuencia de su mala gestión a lo largo del periodo.

4.2.5 INFORMALIDAD

En Venezuela el sector informal ha incrementado su participación en el mercado laboral sostenidamente, pasando de representar el 32% de los ocupados en 1978, a 52% en 1999. En el periodo de estudio el sector informal de la economía en promedio ocupó a 46.78% de la fuerza laboral venezolana.

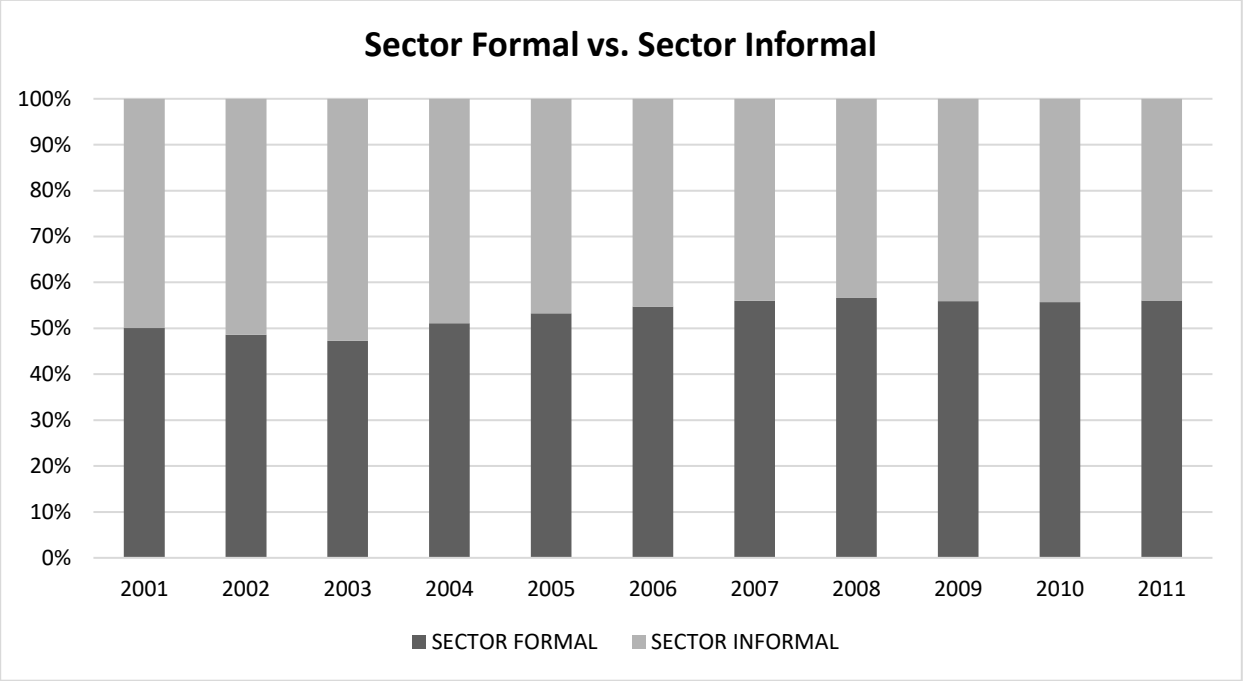


Gráfico 10. Fuente: EHM. Elaboración propia

En Venezuela, según el INE podemos encontrar las siguientes categorías ocupacionales dentro del sector informal de la economía venezolana: patronos o empleadores, trabajadores por cuenta propia no profesionales, empleados y obreros, servicio doméstico, ayudantes familiares no remunerados, otras categorías de ocupación y aquellos trabajadores que no son clasificables en ninguna de las anteriores.

Durante el periodo de estudio, el sector informal estuvo compuesto de la siguiente manera: En el año 2001, los patronos o empleadores representaron un

13% de la población del sector; los trabajadores por cuenta propia no profesionales un 58,58%; los empleados y obreros 25,47%, los trabajadores que se desempeñan en servicio domésticos 0,2%; ayudantes familiares no remunerados 2,73% y los empleados en otras categorías de ocupación representaron un 2,95% del sector.

En el año 2011, los patronos o empleadores representaron un 8% de la población del sector; los trabajadores por cuenta propia no profesionales un 66.31%; los empleados y obreros 24.16%, los trabajadores que se desempeñan en servicio domésticos 0.4%; ayudantes familiares no remunerados 1.14% y los empleados en otras categorías de ocupación representaron un 0.94% del sector.

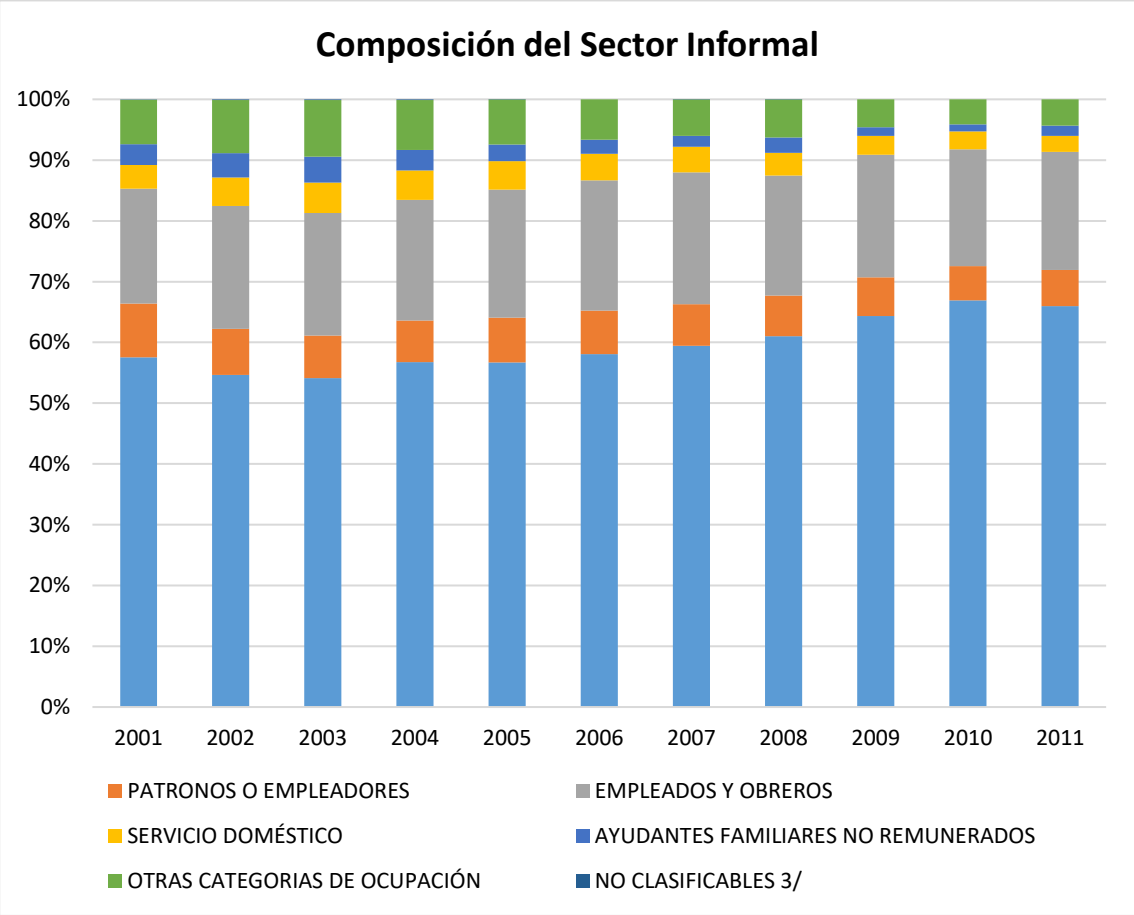


Gráfico 11. Fuente: EHM. Elaboración propia

A partir del análisis de la data ofrecida por el INE recolectada mediante la encuesta de hogares por muestreo, Orlando (2000) encuentra que, en Venezuela, los trabajadores informales poseen en promedio niveles inferiores de escolaridad, observándose una elevada brecha de 4 años de educación con respecto al sector formal. Por otro lado los trabajadores informales poseen en promedio mayor experiencia potencial acumulada que los empleados formales, consecuencia en parte de la temprana incorporación a la fuerza laboral de estos trabajadores que por lo general desertan del sistema educativo para trabajar, lo que resulta en una brecha en la experiencia potencial entre los trabajadores formales y los informales de 6 años en promedio a favor de estos últimos. Por otra parte, la mayor parte de los trabajadores ocupados tanto formales como informales residen en áreas urbanas, con porcentajes de residencia de 76% y 89% respectivamente, y hay una predominancia de trabajadores masculinos en ambos sectores.

En el mismo orden, cabe mencionar que los resultados de Riutort (1999), revelan que la incidencia de la pobreza es mayor en el sector informal que en el formal. En su estudio, determina que el ingreso de los formales es en promedio hasta un 44% superior que el de los trabajadores del sector no cubierto, lo que nos proporciona más evidencia sobre su hipótesis la cual establece que los trabajadores informales tienen la probabilidad más alta de encontrarse en pobreza crítica, con excepción de los trabajadores rurales.

Como pudimos apreciar en Venezuela el sector informal tiene una participación bastante importante dentro del mercado laboral, coexistiendo con el formal en proporciones casi idénticas a lo largo del periodo. La prevalencia de este sector dentro de la economía venezolana se debe a varias razones. En primer lugar, el sector formal de la economía venezolana tiene una limitada capacidad de absorción de mano de obra, lo que reduce la posibilidad de los trabajadores de insertarse en dicho sector.

En segundo lugar, como se ha evidenciado en secciones anteriores, la economía venezolana ha atravesado desde los años 80 varias crisis políticas, económicas y sociales, que han intensificado los efectos de los ciclos naturales de expansión y contracción de la economía; esto aunado a la gestión ineficiente desde la perspectiva económica del gobierno chavista, han causado estragos en el aparato productivo, atravesando este por un proceso de desindustrialización, un desplazamiento del sector privado de economía y una fuga importante de inversión extranjera, empresas y capital humano altamente calificado, han ocasionado una reducción de la productividad de la economía, dejando al país únicamente con un exorbitante flujo de caja, proveniente de los altos precios del petróleo. Esto ha hecho que el sector informal actúe activamente como amortiguador frente a la recesión económicas, absorbiendo a gran parte de los trabajadores que perdieron su empleo producto de la recesión y aquellos que recurren a este sector como una fuente adicional de ingresos.

En tercer lugar, el panorama político-institucional, social, económico y específicamente el proceso inflacionario durante el periodo, muchos trabajadores de distintos niveles de cualificación han recurrido al sector informal, debido a que les permite indexar su ingreso al aumento general del costo de la vida en el país, posibilidad que no existe en la gran mayoría de los empleos formales, dada la rigidez salarial con que estos se manejan. En el mismo orden de ideas, este sector también representa para muchos trabajadores de distinto nivel de cualificación su mejor oportunidad de ingresos, razón que puede obedecer, tanto a la imposibilidad de escalar en el sector formal como a la imposibilidad de insertarse en dicho sector, ya sea por una baja cualificación o por motivos estructurales de la demanda de trabajo.

Por último, el marco legal y la base política-institucional tal cual como están dadas en el estado venezolano, actúan en muchos casos como una barrera que desincentiva la formalización de las pequeñas unidades productivas que existen

en la economía y viven en la informalidad. Este se refleja, en el hecho de que Venezuela ocupó el lugar número 182 del índice Doing Business, situándose como el 8vo peor país del mundo para hacer negocios en el año 2011. Se necesitan en promedio 17 trámites y 144 días para iniciar un de negocio, y además se debe incluir la inversión monetaria, que se estima en 49,9% del ingreso per cápita del trabajador.

En Venezuela los sectores formales e informales del mercado laboral, presentan una particularidad, la cual no recoge de forma explícita la data disponible que recolectan los entes encargados. Dichos sectores no sólo coexisten en la economía venezolana, sino que también se solapan, ocasionando que haya una importante proporción de la fuerza laboral que está insertada en ambos sectores, creando así una dimensión en donde estos conviven. Esto se evidencia cuando en el 2001 un 4,95% de la PEA contestó en la EHM que en la última semana había realizado una o varias actividades adicionales a su ocupación principal, desconociéndose al sector a la que pertenece (formal-informal). Esto nos da un indicio de la existencia de este fenómeno, pero se necesitaría una encuesta más especializada para conocer su verdadera naturaleza y alcance dentro de la PEA. Esto naturalmente, responde en gran medida, a la necesidad de subsistencia de los trabajadores, ocasionada por los bajos salarios y la disminución sostenida del poder adquisitivo del mismo, generando que los individuos se vean en la necesidad de encontrar un ingreso adicional paralelo al que ya perciben.

A pesar de que el sector informal puede ofrecer en casos concretos mejores posibilidades de ingreso y la capacidad de mantenerse indexado a la inflación, existen varios factores que lo distinguen del formal y lo hacen ser, en general, de una naturaleza precaria. En primer lugar, en promedio, existe una brecha de ingresos entre ambos sectores a favor del sector formal, y por otro lado los trabajadores de este sector carecen de beneficios laborales, como: utilidades,

prestaciones sociales, seguro médico, acceso al crédito, bono vacacional, bono de alimentación, vacaciones obligatorias, estabilidad laboral, inamovilidad laboral, protección contra el acoso laboral y sexual, dos días de descanso seguidos, establecimiento de una jornada de trabajo de 40 a 44 horas semanales como máximo y reposo pre y post natal.

La proliferación del sector informal dentro de la economía venezolana tiene consecuencias importantes. En primer lugar, el sector informal al no estar dentro del marco legal formal que rige a la economía, no es fácilmente gravable, es decir, es factible evadir los impuestos a los cuales están sujetos y que se derivan directamente de su operación, en contraste con el sector formal que debe pagar impuestos obligatoriamente para poder funcionar legalmente, y no recibir severas sanciones, tanto legales como económicas.

Gráfico 12. Fuente: EHM. Elaboración Propia

Esto afecta a la economía en su conjunto, ya que el estado maximiza su ingreso por impuestos mientras más empresas estén insertadas dentro del sector formal, en donde casi automáticamente se convierten en contribuyentes permanentes, asegurando al estado un ingreso por concepto de impuesto corporativos y sobre la renta. Además, la formalización disminuye dramáticamente los costos transaccionales de cobrar el impuesto sobre la renta a los particulares y unidades de producción no formalizados.

Gráfico 13. Fuente: EHM. Elaboración propia

Por otra parte, en Venezuela sólo un pequeño porcentaje de los trabajadores de este sector ha logrado integrarse a la actividad económica de tal forma que les permita encontrarse en su mejor oportunidad de ingreso, ser económicamente productivos y beneficiosos para la economía en general, es decir, representantes de la leyenda dorada del sector informal. En los siguientes dos gráficos se evidencia que para el 2011 sólo el 8% de los trabajadores se ubicaron dentro de la leyenda dorada del sector informal, dado que los ingresos

de las otras categorías son a lo sumo un cuarto de lo que percibe un patrono formal, según Orlando (2000). Cabe destacar que esta proporción se redujo en 5% desde el 2001.

Por lo tanto, inevitablemente y conforme lo expuesto anteriormente, el sector informal del mercado laboral venezolano está conformado mayormente por trabajadores que pertenecen a la leyenda negra, es decir, individuos pobres, poco integrados a la actividad económica e improductivos.

4.2.6 PRECARIEDAD LABORAL

Siguiendo con el análisis, un mercado laboral que no es capaz de generar nuevos puestos de trabajo de calidad, solo indica que la actividad económica del país se encuentra debilitada y/o sesgada hacia sectores de baja productividad, en definitiva, una economía lejos de la senda de desarrollo. A partir del año 2003 el PIB ha mantenido una senda de crecimiento sostenido, según los datos publicados por el BCV. Normalmente el aumento del PIB es consecuencia del desarrollo de las actividades económicas del país, sin embargo, en Venezuela este aumento se debió a un incremento en los precios del petróleo y no a una mejora de la estructura productiva de la industria petrolera, que corresponde al sector primario de la economía. En Venezuela el desarrollo de la actividad económica sucedió en el sector terciario, pero fundamentalmente en las ocupaciones menos productivas: el comercio al detal y los servicios personales, reuniendo el 55% de los ocupados, en contraste con el sector manufacturero que para el 2008 sólo concentraba a un 12% de la población ocupada. Según Vera (2009), desde el año 1984 hasta el 2008, la importancia de la manufactura en el empleo ha caído casi de manera irreversible, lo que significa que el país ha vivido y vive un proceso de desindustrialización, que ha tenido serias repercusiones sobre la competitividad, la estabilidad económica y la inversión. **En otras palabras existe una distribución poco eficiente del recurso humano entre los sectores económicos del país.**

Por otra parte, en Venezuela, los sectores no asalariados (sector informal y cuenta propia) cuentan con la mayoría de los trabajadores. Los datos del INE revelan que para el año 2008 el país cuenta con casi 5 millones de trabajadores informales, cuyas condiciones laborales, como es conocido son predominantemente desfavorables, o lo que se conoce en la bibliografía como precarias, incidiendo así en las condiciones de vida de los trabajadores y de su núcleo familiar.

Esto solo proporciona más evidencia a favor de que la reducción que ha venido experimentado la tasa de desempleo en el país, no refleja las verdaderas condiciones en las que se encuentra el mercado laboral. Es necesario recordar que según data del INE el incremento absoluto del total de ocupados entre el año 2000 y el 2011 fue aproximadamente de tres millones y medios de trabajadores. Así mismo, siguiendo a Zúñiga (2008), el incremento de trabajadores que se encuentran en empleos calificados con un nivel de precariedad alto fue de 2 millones de trabajadores, lo que en otras palabras se traduce a que más del 60% de los nuevos ocupados se incorporaron al mercado de trabajo en condición de precariedad alta, ya sea porque tienen salarios inferiores a los de su grupo, no perciben beneficios laborales básicos como utilidades, vacaciones o prestaciones sociales, trabajan menos de la jornada laboral (40 horas semanales) o su trabajo está por debajo de su nivel de cualificación.

Según Zúñiga (2008) el trabajo precario aparece como denominador común en todas las ramas de la actividad, a excepción del sector eléctrico y de hidrocarburos, que acusan los niveles más bajos de precariedad laboral en el índice construido por ella.

“Es posible constatar que el valor promedio del índice de precariedad para el resto de las ramas de actividad económica es más alto, desmejora en los últimos 11 años y en consecuencia, el porcentaje de trabajadores que se ubican en precariedad es elevado y crece en ese periodo” afirma Zúñiga al respecto**. De manera que este incremento en todos los sectores económicos del empleo precario, nos permite aseverar que la precariedad laboral es la situación normal en el mercado laboral venezolano, lo anormal es el trabajo de calidad.**

CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Una vez realizado el análisis, podemos observar el panorama completo acerca de los resultados para el mercado laboral tras haber transitado el periodo 2001-2011.

Podemos destacar que la población venezolana a nivel general, ha tendido a aumentar su nivel de cualificación, lo que se traduce en potenciales beneficios para la economía del país. Sin embargo, nos encontramos con que la calidad de la educación se encuentra comprometida, ya que está profundamente estratificada, sesgada en contra de los grupos de menores ingresos que constituyen el grueso de la población, lo que está reproduciendo, en lugar de corregir, las desigualdades de ingreso, afectando la productividad de la mano de obra y por tanto la del aparato productivo del país, aumentando las dificultades de la inserción laboral en puestos de trabajos de calidad de los individuos y por tanto disminuyendo la calidad de vida de la población en general, contrarrestando los efectos positivos que el aumento del nivel de cualificación pueda traer al país.

A medida que avance la restructuración de la población, como consecuencia del bono demográfico, incrementado el peso de la PEA en la misma, irá aumentando sostenida y gradualmente la presión sobre la demanda laboral, manifestándose la necesidad de forma cada vez más evidente y urgente, de la creación de nuevos empleos de calidad, que permitan a las personas llevar vidas dignas. El principal problema radica, en que el aparato productivo no cuenta con la capacidad de absorción suficiente para los nuevos requerimientos del mercado en materia laboral, ya que como se ha dejado claro a lo largo de todo el estudio, la economía venezolana posee una estructura productiva altamente

sesgada hacia la industria petrolera y poco diversificada, exponiéndose a un proceso de acelerados cambios en la estructura de la producción, lo que ha traído como consecuencia una contracción paulatina del sector secundario. Lo cual se evidencia en la pérdida de dinamismo de las exportaciones de manufactura, la recomposición intrasectorial en detrimento de las mismas, y la reasignación o migración de los trabajadores hacia el sector terciario, donde la productividad es más baja, por tan la evidencia confirma que el tipo de cambio estructural que viene ocurriendo en Venezuela tiene un sesgo desindustrializador.

Por otra parte, la hipertrofia del sector público en detrimento del sector privado y las expropiaciones de empresas privadas como práctica común, han generado un efecto *crowding out* en la economía, haciéndose cada vez menor la participación del sector privado en la actividad económica.

Por otra parte, las variaciones en la tasa de desempleo experimentadas en los últimos años responden a un reacomodo de la población entre sectores y condición de actividad (activas o inactivas), que se debe a razones diferentes del crecimiento económico o mayor actividad económica.

En relación a la remuneración de los trabajadores, encontramos en primer lugar, que los salarios promedio de la fuerza laboral están muy próximos a los salarios mínimos, en segundo lugar, dichos salarios poseen un muy bajo poder adquisitivo, medido en base a la canasta básica alimentaria.

Este declive del aparato productivo privado no genera perspectivas alentadoras, ya que mientras la capacidad de absorción de mano de obra del sector formal disminuye a causa de esto, los trabajadores se ven obligados a recurrir al sector informal, que ocupa a casi la mitad de la fuerza laboral. Es especialmente preocupante ya que los trabajos informales tienden a ser los más precarios,

Como pudimos apreciar en Venezuela el sector informal tiene una participación bastante importante dentro del mercado laboral, coexistiendo con el formal en proporciones casi idénticas a lo largo del periodo. La prevalencia de este sector dentro de la economía venezolana se debe a varias razones. En primer lugar, el sector formal de la economía venezolana tiene una limitada capacidad de absorción de mano de obra, lo que reduce la posibilidad de los trabajadores de insertarse en dicho sector.

El declive del aparato productivo ha limitado su capacidad de absorción de mano de obra, lo cual reduce la posibilidad de los trabajadores de insertarse en el sector formal. En consecuencia, los trabajadores se ven obligados a recurrir al sector informal, que ocupa a casi la mitad de la fuerza laboral, lo que en muchos casos genera una dimensión intermedia, en la que dichos sectores se solapan, desembocando en trabajadores que están insertados en ambos sectores simultáneamente, dada la necesidad de aumentar sus ingresos, debido al bajo poder adquisitivo de los salarios.

Es especialmente preocupante ya que los trabajos informales tienden a ser los más precarios, por lo tanto, inevitablemente el sector informal del mercado laboral venezolano está conformado mayormente por trabajadores pobres, poco integrados a la actividad económica e improductivos, es decir, individuos que pertenecen a la leyenda negra del sector informal.

Por otra parte, es posible constatar que el valor promedio del índice de precariedad para la mayoría de las ramas de actividad económica es cada vez más alto, desmejora en los últimos 11 años y en consecuencia, el porcentaje de trabajadores que se ubican en precariedad es elevado y crece en el periodo de estudio. De manera que este incremento del empleo precario en todos los sectores económicos nos permite aseverar que la precariedad laboral, es la

situación normal en el mercado laboral venezolano, lo anormal es el trabajo de calidad.

Por lo tanto, podemos concluir que el mercado de trabajo no está del todo apto para cumplir de puente entre el bienestar social y crecimiento económico. Es por ello que resulta cada vez más urgente y necesario ahondar en el análisis de la situación del mercado laboral.

5.2 RECOMENDACIONES

Una vez obtenidos los resultados del análisis, materializado en las conclusiones del trabajo de investigación, procedemos a realizar las recomendaciones que, a consideración nuestra, ayudarían a sentar las bases para una reconstrucción del mercado laboral venezolano.

Nuestras recomendaciones son las siguientes:

1. Revisar la legislación laboral, en específico las leyes que dan una excesiva protección al trabajador en detrimento de los patronos, como la inamovilidad laboral, que desincentiva la productividad, y los beneficios laborales excesivos, que resultan en muchos casos una carga económica imposible de afrontar para la empresa.
2. Aumentar el empleo formal mediante una flexibilización del marco regulatorio e incrementar la productividad y la remuneración de los trabajadores del sector informal, en aras de que estos se conviertan en representantes de la leyenda dorada.
3. Revisar la gran cantidad de trabas que existen para formalizar una empresa en Venezuela, de manera de apuntar hacia la disminución del aquel sector informal improductivo, y poco integrado a la economía, y con ello la disminución de los empleos precarios.

4. Impulsar la profesionalización del sector petrolero, de manera que retome la alta productividad de la que gozaba otrora y comience un proceso de crecimiento en la cantidad de barriles extraídos.
5. Incentivar el desarrollo del sector secundario, con incentivos que apunten a apoyar a las empresas para que logren una productividad alta y no tengan que depender de ayudas del estado.
6. Tomar medidas para reducir la tercerización en la que incurren muchas empresas, debido a que se ven obligadas a evitar la contratación directa de personal a causa del pasivo laboral que genera.
7. Aumentar la calidad de la educación que reciben los grupos de menores ingresos, y hacer especial énfasis en las misiones educativas del estado, en aras aumentar la productividad de la mano de obra, disminuir las dificultades de inserción laboral en puestos de trabajos de calidad y por tanto aumentar la calidad de vida de la población en general.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Abadi, A. "¿Por qué Venezuela Quedó en el Puesto 182 en el Doing Bussiness 2015?". Prodavinci. Caracas, 2011.
2. Alford, B. (1997). «De-industrialization», *ReFresh*, Autumn, pp. 5-8.
3. Banco Central de Venezuela
4. Betancourt, K. Freije, S. Márquez, G. "Mercado Laboral: Instituciones y Regulaciones". 1995. Ediciones IESA. Caracas.
5. Bolívar, M. "200 Años Contando la Población Venezolana a Través de Censos, Estimaciones y Otros Cálculos". Anitza Freitez (editora). La población venezolana 200 años después, Coedición UCAB-AVEPO. Caracas, Editorial Tecnocolor, 2011.
6. Cámara Inmobiliaria de Venezuela.
7. Cartaya, F., V. "El Sector Informal: Definición y Políticas". 1988. ILDIS. Caracas.
8. CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2008. "La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades. Santiago de Chile. Disponible en: www.eclac.org
9. Chi-Yi, C. "El Mercado Laboral: Teorías y políticas". 1998. Caracas
10. Cilento, A. 2008. "Políticas de alojamiento en Venezuela: aciertos, errores y propuestas. Tecnología y construcción."
11. Cuadrado, J. "Política Económica" *Cuarta Edición*. España, 2010.
12. D´Elía, Y; Cabezas, L.F. "Las Misiones Sociales en Venezuela". Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales. Caracas, 2008.
13. Dan, C. Martín, L. "Efecto de los Salarios Mínimos sobre el Salario Promedio de los Trabajadores del Sector Formal e Informal en Venezuela para el Periodo

1.968 – 1.998**.** 2000”. Tesis de Economía. Universidad Católica Andrés Bello. Caracas.

14. Dasgupta, S. y A. Singh (2006). «Manufacturing, Services and Premature Deindustrialization in Developing Countries», Research Paper No. 2006/49, UNU- Wider, Helsinski.
15. Dehays, J. 2008. “Rasgos distintivos del alojamiento de la población venezolana en la última década (1997-2007)”. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Universidad Católica Andrés Bello, Publicaciones UCAB. Caracas.
16. Dickens, R., Machin, S. and Manning A. (1.994). “ESTIMATING THE EFFECT OF MINIMUM WAGES ON EMPLOYMENT FROM THE DISTRIBUTION OF WAGES: A CRITICAL REVIEW*”.* Center for Economic Performance. Discussion Paper NO.203. August. [Documento en linea]. http://papers.ssrn.com/paper.taf? ABSTRACT_ID=439. [Consulta: 1.999, Noviembre 21].
17. Dornbusch, Rudiger y Fischer, Stanley. (1.996). *Macroeconomía.* McGraw-Hill. Madrid.
18. Farné, S. 2003. “Estudio sobre la calidad del empleo en Colombia”, Organización Internacional del Trabajo (OIT), Lima/ Oficina regional para América Latina y el Caribe.
19. Fernández, A., Parejo, J., Rodríguez, L. “Política Económica” *Cuarta Edición.* Madrid, 2006.
20. Freitez, A. Duarte, A. 2009. “Transición demográfica, demanda potencial y cobertura en educación primaria y media (1998-2008)”. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Universidad Católica Andrés Bello, Publicaciones UCAB. Caracas.
21. González, L. “Características Educativas de la Población Venezolana: Cambios en el Último Medio Siglo”. Anitza Freitez (editora). La población

venezolana 200 años después, Coedición UCAB-AVEPO. Caracas, Editorial Tecnocolor, 2011.

22. Gramlich, Edward M. (1.976). “Impact of Minimum Wages on Other Wages, Employment, and Family Incomes”. *Brooking Papers on Economic Activity.* 2
23. Gruson, A. 2005. “Los Hogares y los Núcleos Familiares en la Encuesta de Hogares de Venezuela Asociación Venezolana de Estudios de la Población. Publicaciones AVEPO. Caracas.
24. HIDROVEN. 2007. Situación actual de las empresas hidrológicas. Caracas.
25. HIDROVEN. 2008. Indicadores de gestión. Caracas.
26. Instituto Nacional de Estadísticas (INE).
27. Instituto nacional de la Vivienda.
28. Lebrún, C. 2005. “Enfermedades Emergentes y Reemergentes en Venezuela: Una Perspectiva Epidemiológica y su Impacto Demográfico”. Asociación Venezolana de Estudios de la Población. Publicaciones AVEPO. Caracas.
29. Linares, A. “¿Son Productivas las Empresas Estatales Socialistas en Venezuela?”. Prodavinci. Caracas, 2011.
30. Maldonado, C. “The informal Sector: Legalization or Laissez-Faire?” International Labour Review. 1995. Vol. 134 (6).
31. Márquez, G. y Portela, C.Eds. “Economía Informal”. 1991. Ediciones IESA. Caracas.
32. Matsuyama, K. (2005). «Structural Change», en L. Blume y S. Durlauf, eds., *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd Edition, Nueva York, Macmillan.
33. McConnell, Campbell and Brue, Stanley L. (1.997). *Economía Laboral Contemporanea.* McGraw-Hill. Madrid.
34. Ministerio del Poder Popular para las Obras Públicas y Viviendas.

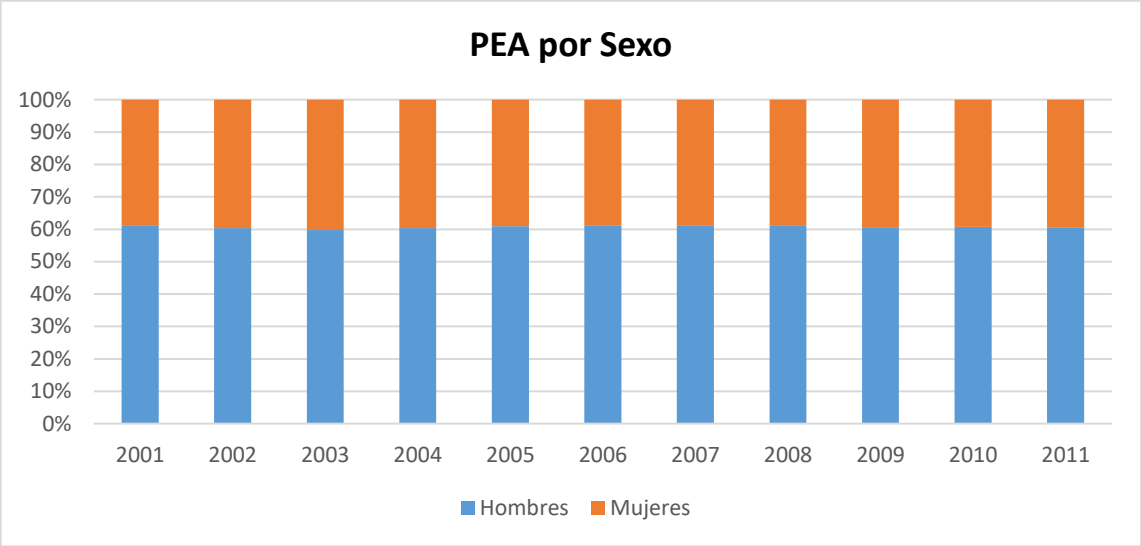
35. Neumark, David and Wascher, William. (1.997). “DO MINIMUM WAGES FIGHT POVERTY?”. NBER WORKING PAPER SERIES. August. [Documento en linea]. Disponible: http://www.nber.org/papers/w6127. [Consulta: 1.999, Diciembre 20].
36. Neumark, David, Schweitzer, Mark and Wascher, William. (1.998). “THE EFFECTS OF MINIMUM WAGES ON THE DISTRIBUTION OF FAMILY INCOMES: A NON-PARAMETRIC ANALYSIS”. NBER WORKING PAPER SERIES. April. [Documento en linea]. Disponible: http://www.nber.org/papers/w6536. [Consulta: 1.999, Diciembre 20]
37. Oficina Central de Coordinación y Planificación de la Presidencia del República. 1968. *El desarrollo industrial en Venezuela*, Serie Desarrollo y Planificación, Caracas.
38. Oletta, J. “Los Hospitales Públicos en Venezuela. Visión General”. Red de Sociedades Médicas Venezolanas. Nota técnica N. 47. Caracas, 2011.
39. Olivo, V. “La Economía Venezolana, 2003-2011. Una Visión Alternativa”. Cedice. Caracas, 2011.
40. Organización Internacional del Trabajo (OIT).
41. Organización Mundial de la Salud (OMS)
42. Orlando, MB. “El Sector Informal en Venezuela ¿Plataforma o Barrera para la Reducción de la Pobreza?”. 2000. Caracas.
43. Orta Cabrera, R. 2002. “La mortalidad prematura en Venezuela”.1970-1995; en: Gaceta Médica de Caracas vol.110, N° 1, pp. 54-62.
44. Orta, R. jelenkovic, D. López, R. 2009. “La mortalidad prematura en Venezuela es una deuda Social más del Estado. Sus indicadores demográficos y epidemiológicos, para el periodo 2000-2008.

45. Ortega, D., Martínez I. 2005. “Morfología del Desempleo en Venezuela”. Asociación Venezolana de Estudios de la Población. Publicaciones AVEPO. Caracas. Caracas.
46. Osorio, E. “El Poblamiento Desde la Independencia Hasta los Tiempos Modernos”. Anitza Freitez (editora). La población venezolana 200 años después, Coedición UCAB-AVEPO. Caracas, Editorial Tecnocolor, 2011.
47. Petróleos de Venezuela, S.A. Informes anuales.
48. Ponce, MG. Di Brienza, M. 2010. “Configuración de los hogares en Venezuela y condición de pobreza (1995-2009)”. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Universidad Católica Andrés Bello, Publicaciones UCAB. Caracas.
49. Quintero, J. 2009. “Migraciones internas, participación económica y empleo en Venezuela”. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Universidad Católica Andrés Bello, Publicaciones UCAB. Caracas.
50. Quintero, J., Ramos, O. “Las migraciones Internas en Venezuela en el Curso del Siglo XX”. Anitza Freitez (editora). La población venezolana 200 años después, Coedición UCAB-AVEPO. Caracas, Editorial Tecnocolor, 2011.
51. Ramos, O. 2005. “Venezuela: Impacto de las Migraciones Internas en las Estructuras de la Población y el Proceso de Urbanización”. Asociación Venezolana de Estudios de la Población. Publicaciones AVEPO. Caracas.
52. Riutort, M. “Inflación, Desempleo y Pobreza en Venezuela”. La Pobreza en Venezuela. Causas y Posibles Soluciones. N.14- Julio 2000. Caracas.
53. Riutort, M. “Pobreza, Desigualdad y Crecimiento Económico”. Documentos del Proyecto Pobreza. 1999. Universidad Católica Andrés Bello y Asociación Civil para la Promoción de Estudios Sociales. Caracas.
54. Rowthorn, R.E., y J.R. Wells (1987). *De-industrialization and Foreign Trade*, Cambridge, Cambridge University Press.

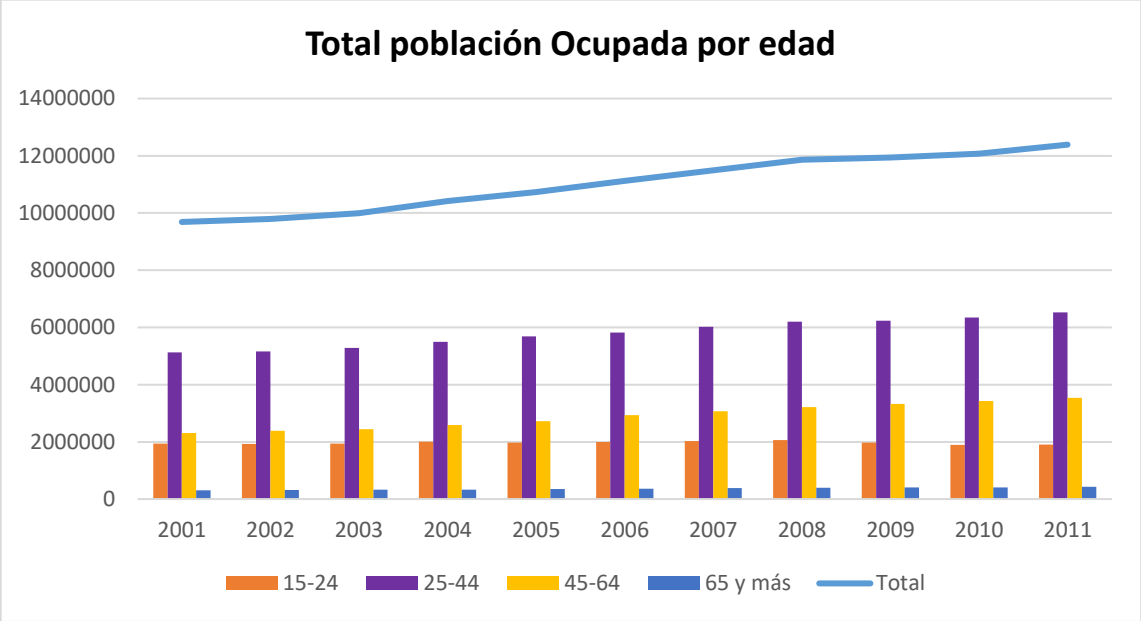
55. Sen, A. 1999. “Alocución del Sr. Amartya Sen” Premio Nobel de Economía, Conferencia Internacional del Trabajo, Junio, Ginebra. Disponible en: www.ilo.org
56. Starr, Gerald. (1.981). Fijación de Salarios Mínimos: Experiencia Internacional con Diferentes Funciones. *Revista Internacional del Trabajo.* Octubre-Diciembre, volumen 100, número 4.
57. Tockman, Víctor. “Informalidad y Pobreza: Progreso Social y Modernización Productiva.” El Trimestre Económico. No. 61. Enero–Marzo 1994.
58. Transparencia Internacional. Índice de Percepción de la Corrupción (IPC).
59. VENESCOPIO, comité editorial. “Dossier Temático: Producción, Empleo y Productividad”. Iniciativa del Centro de Investigaciones en Ciencias Sociales CISOR, con el apoyo del Grupo Social CESAP. Número 1. Caracas, 2004.
60. Vera, L. 2009. “Cambio estructural, desindustrialización y pérdidas de productividad: evidencia para Venezuela”. Cuadernos del Cendes, Año 26, No 71, Mayo-Agosto.
61. Vergara, M. 2009. “Causas de mortalidad prematura evitables”. Tesis Doctoral Biblioteca de Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, España, pp 14-26. En http://tdx.cat/bitstream/handle/10803/7204/tmv.pdf?sequence=1
62. Yépez-Martínez, B. 2008. “Cambios en la formación de los hogares venezolanos (1971-2001). Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Universidad Católica Andrés Bello, Publicaciones UCAB. Caracas.
63. Zúñiga, G. “La Precariedad Laboral en Venezuela. Los Retos para Superar la Pobreza”. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Universidad Católica Andrés Bello, Publicaciones UCAB. Caracas.
64. Zúñiga, G. “La Transición Demográfica y la Oferta Laboral en Venezuela”. Anitza Freitez (editora). La población venezolana 200 años después, Coedición UCAB-AVEPO. Caracas, Editorial Tecnocolor, 2011.

ANEXOS

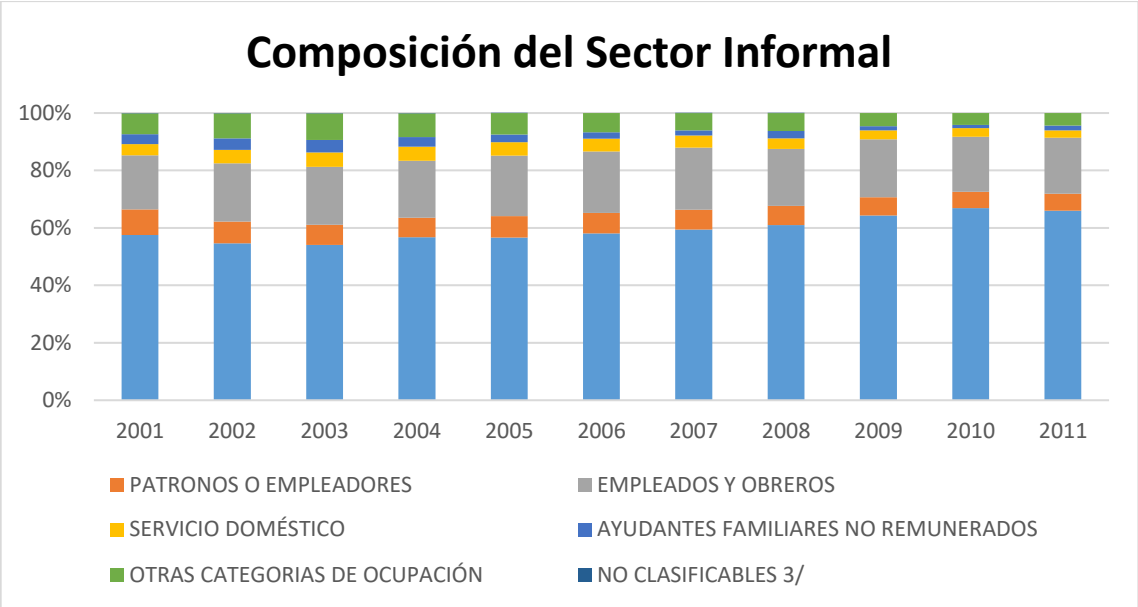
ANEXO 1.



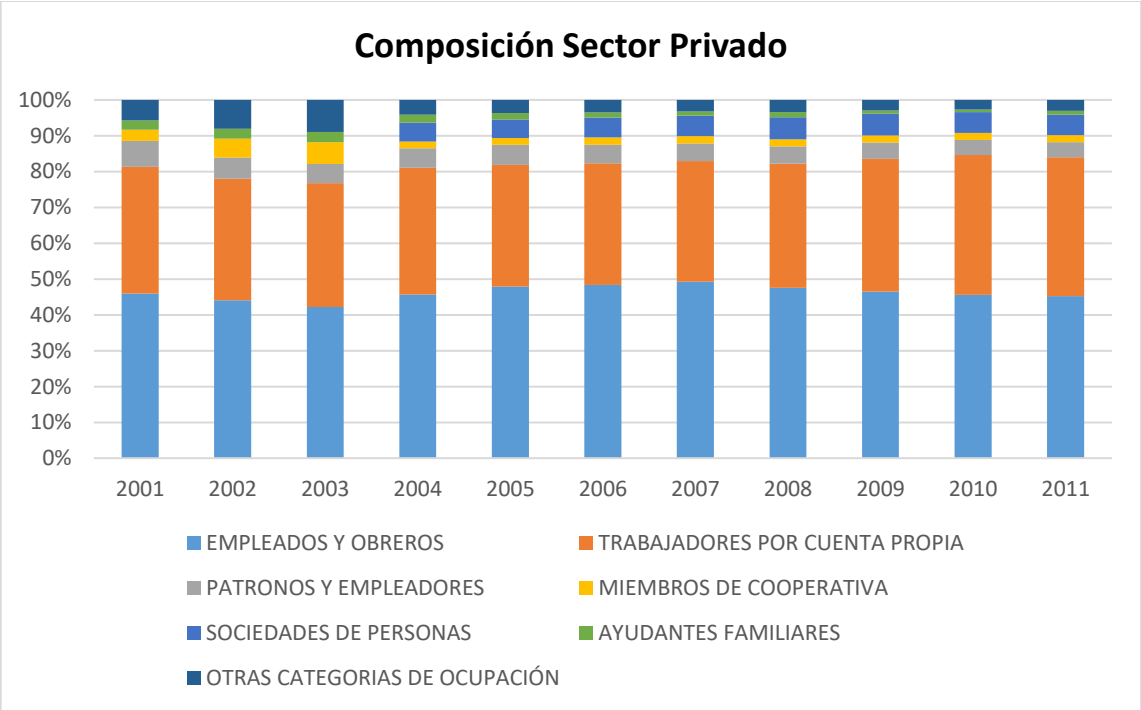
ANEXO 2.



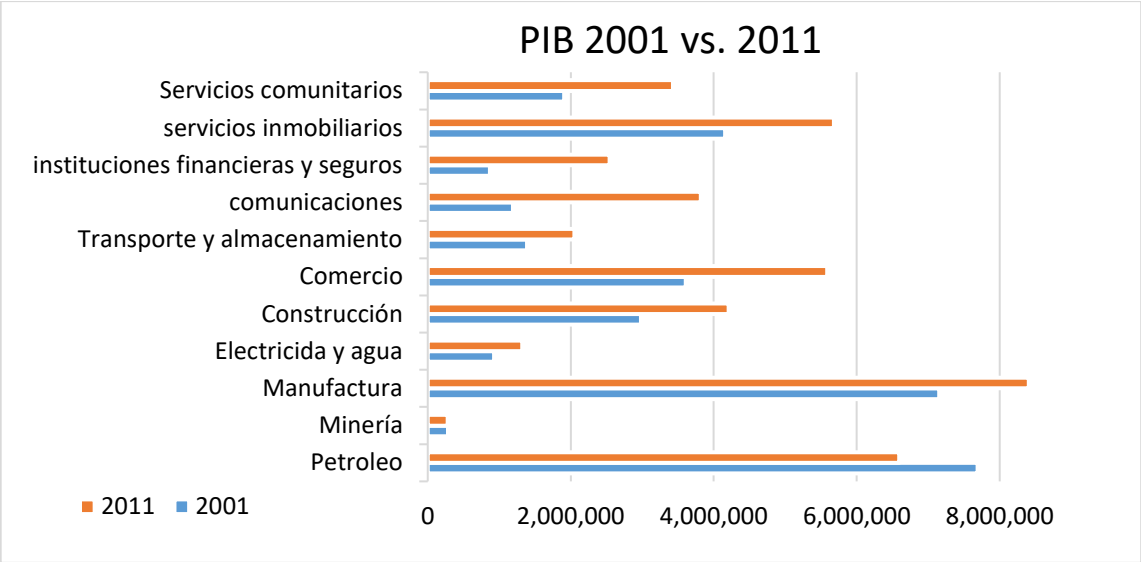
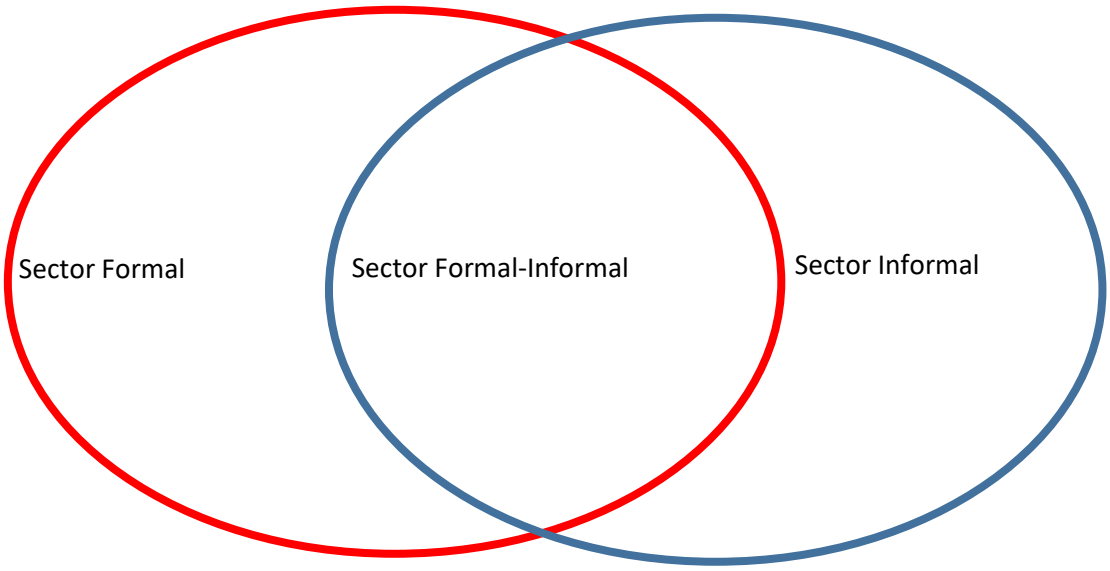
ANEXO 3



ANEXO 4



ANEXO 5



ANEXO 6