

NO SE PRESTA 56235

T.200



**DIRECCION EN ESTRATEGIAS
DE EMPRESAS**

Trabajo de Especialización

**Universidad
Nacional De Río Cuarto**



DIRECCION EN ESTRATEGIAS DE EMPRESAS

TRABAJO DE ESPECIALIZACION

TEMA: POBREZA Y DESARROLLO INTEGRAL

DIRECTOR: Dr. Carlos Perez Zavala.-

AUTOR: Claudio Raúl Musa.-

UNIVERSIDAD NACIONAL DE RIO CUARTO

P O B R E Z A

Y

DESARROLLO INTEGRAL

INTRODUCCION

El presente trabajo pretende alcanzar, el verdadero desarrollo de un País, que se logra en democracia, bajo un marco de competencia que estimule la cooperación en tanto impele a los contendientes a desarrollar sus posibilidades, y que abarca tanto la dimensión económica como la social, la política y hasta la espiritual y la religiosa.

Desarrollando los siguientes objetivos:

- . Saber reconocer que existen diferentes tipos de pobreza y que urge hacer un análisis multifacético de la misma.
- . Comprender que se deben utilizar eficientemente las herramientas que la administración posee como son: la planificación, la estrategia, la dirección por objetivos, la gerencia social, etc, para que la lucha contra la Pobreza sea eficaz.

El esquema del trabajo se acompaña en el siguiente cuadro:

Partes del Trabajo	Capítulos	Nombre del Capítulo
Primera Parte	Uno	Descripción de la Situación.
	Dos	Análisis de algunas causas que generan pobreza
Segunda Parte	Tres	Complejidad del fenómeno de la Pobreza.
Tercera Parte	Cuatro	Distintas Estrategias para cambiar la pobreza en Dignidad
	Cinco	La Microempresa como alternativa ante la pobreza.

Como se puede ver, el esquema tiene tres grupos de capítulos. En el Primer capítulo se realiza una descripción mediante gráficos y estadísticas de la Pobreza que existe en distintas partes del mundo y quienes son los principales perjudicados por la misma. En el capítulo dos se realiza un análisis de algunas causas que generan pobreza a nivel local, nacional e internacional. En la segunda parte se habla de la complejidad del fenómeno de la pobreza y que ésta se manifiesta bajo distintas formas. En la tercera parte del trabajo se tratan distintas estrategias para cambiar pobreza en dignidad y a la microempresa como alternativa para incrementar la productividad de los pobres, elevar la ocupación y por ende mejorar

la calidad de vida de los mismos.

No puede existir una sola estrategia para combatir a la pobreza. Mas bien deben ser concebidas varias estrategias que aplicadas en su conjunto ayuden a disminuir la pobreza. Que se refieran a casos particulares y consideren las diferentes constelaciones de causas, para impedir que sean medidas con la misma vara, las diversas situaciones de pobreza que se dan en la realidad.

PRIMERA PARTE

CAPITULO 1

DESCRIPCION DE LA SITUACION

La Subsistencia no es Pobreza, y la Pobreza no es Subsistencia

Muchos autores del Tercer Mundo han distinguido entre la pobreza como subsistencia, y la miseria como privación. Es útil separar la concepción cultural del sistema de vida de subsistencia como pobreza, de la experiencia material de la pobreza que resulta del desposeimiento y de la privación.

La pobreza percibida culturalmente no tiene por qué ser verdadera pobreza material: las economías de subsistencia que satisfacen las necesidades básicas a través del autoabastecimiento no son pobres en el sentido de ser desposeídas.

Se considera a un pueblo pobre si consume mijo (cultivado por mujeres), en lugar de alimentos procesados producidos y distribuidos comercialmente y vendidos por la industria agrícola global. Se los considera pobres si viven en viviendas construidas por ellos mismos a partir de materiales naturales tales como el bambú o el adobe, en lugar de hacerlo en casas de cemento. Se los considera pobres si se visten con prendas hechas a mano en fibras naturales, en lugar de usar ropa sintética.

La subsistencia, como pobreza percibida culturalmente, no implica necesariamente una calidad de vida inferior desde el punto de vista

físico.

Por el contrario, el mijo es muy superior – desde el punto de vista nutritivo - a los alimentos procesados, las casas construidas con materiales locales son muy superiores ya que se adaptan al clima y el medio ambiente locales, y las fibras naturales son casi siempre más aconsejables que las fibras sintéticas, y son definitivamente más económicas.

La economía de mercado chocó con la economía de subsistencia del valle, lo cual creó un conflicto. En ningún momento se ha evaluado el comercio mundial de productos agrícolas usando como referencia las nuevas condiciones de escasez y pobreza que ha traído aparejadas la eliminación de industrias autóctonas.

Esta nueva pobreza, además, ya no es cultural y relativa: es absoluta, y amenaza la supervivencia misma de millones de personas de este planeta.

La pobreza aumentó drásticamente en la década de los 80, y si no se efectúan cambios sociales importantes, entre el 2050 y el 2075 la mitad de la humanidad podría estar sumida en la pobreza absoluta, según, el Instituto World Watch, con sede en Washington.

Ver gráfico Pobreza en cifras (1976 - 1986).-

POBREZA EN CIFRAS									
País	Población por debajo de la línea de Pobreza (1977-86)				Población por debajo de la línea de Pobreza (1977-86)				
	Millones	%		PNB per cápita (US\$)	País	%		PNB per cápita (US\$)	
		Urbana	Rural			Urbana	Rural		
Etiopía	29	60	65	130	Túnez	1,4	20	15	1.180
Chad	2,6	30	56	150	Turquía	1.210
Bhután	150	Colombia	13	32	..	1.240
Zaire	17	..	80	150	Chile	..	27	..	1.310
Malawi	6,1	25	85	160	Perú	7,2	49	..	1.470
Nepal	11	55	61	160	Mauricio	0,1	12	12	1.490
Bangladesh	94	86	86	160	Jordania	0,6	14	17	1.560
Mozambique	170	Costa Rica	1.610
Laos	170	Siria	1.640
Tanzania	180	Malasia	4,6	13	38	1.810
Burkina Faso	190	México	1.830
Myanmar	16	40	40	200	Sudáfrica	1.890
Mali	3,9	27	48	210	Brasil	2.020
Madagascar	5,6	50	50	210	Polonia	2.070
Burundi	4,3	55	85	250	Uruguay	0,6	22	..	2.190
Zambia	1,1	25	..	250	Panamá	0,6	21	30	2.240
Niger	1,9	..	35	260	Hungría	2.240
Uganda	260	Argentina	2.390
Somalia	4,2	40	70	290	Yugoslavia	2.480
Togo	0,3	42	..	290	Rumania	2.560
China	87	..	10	290	Argelia	2,1	20	..	2.680
Sierra Leona	1,8	..	65	300	Corea, Rep.	6,8	18	11	2.690
Rwanda	5,8	30	90	300	Gabón	2.700
India	394	40	51	300	Portugal	2.830
Benín	1,8	..	65	310	Irak	3.020
Sudán	16	..	85	330	Venezuela	3.230
Rep. Centro Africana	1,4	..	91	330	Bulgaria	4.150
Kenia	10	10	55	330	Trinidad
Pakistán	34	32	29	350	Y Tobago	0,2	..	39	4.210
Haití	4,7	65	80	360	URSS	4.550
Nigeria	370	Libia	5.460
Lesotho	0,9	50	55	370	Omán	5.810
Ghana	6,2	59	37	390	Checoslov.	5.820
Sri Lanka	400	España	6.010
Yemen	Irlanda	6.120
Rep. Dem. Mauritania	0,3	..	20	420	A. Saudita	6.200
Liberia	440	Israel	6.800
Indonesia	68	26	44	450	Alemania,
Angola	450	Rep. Dem.	7.180
Senegal	470	Aotearoa	7.750
Bolivia	2,9	..	85	520	Singapur	7.940
Zimbabwe	580	Hong Kong	8.070
Yemen, Rep. Araba	580	Italia	10.350
Filipinas	35	50	64	..	Reino Unido	10.420
Marruecos	8,9	28	45	590	Australia	11.100
				590	Bélgica	11.480
				610	Holanda	11.860

POBREZA EN CIFRAS										
País	Población por debajo de la línea de Pobreza (1977-86)				PNB per cápita (US\$)	País	Población por debajo de la línea de Pobreza (1977-86)			
	Millones	%		1987			Millones	%		1987
		Urbana	Rural					Urbana	Rural	
Egipto	12	21	25	680	Austria	11.980	
Papua N. Guinea	2,5	10	75	700	Francia	12.790	
Rep. Dominicana	3	45	43	730	Alemania Rep. Fed.	14.400	
Honduras	1,8	14	55	810	Finlandia	14.470	
Nicaragua	0,7	21	19	830	Kuwait	14.610	
Tailandia	16	15	34	850	Dinamarca	14.930	
El Salvador	1,4	20	32	860	Canadá	15.160	
Congo	940	Suecia	15.550	
Jamaica	1	..	80	940	Japón	15.760	
Guatemala	6,2	66	74	950	Emiratos Arabes U.	0	15.830	
Camerún	3	15	40	970	Noruega	17.190	
Paraguay	1,4	19	50	990	EEUU	18.530	
Ecuador	5,2	40	65	1.040	Suiza	21.330	
Botswana	0,6	40	55	1.050						
Afganistán	1,2						

Fuente: PNUD, Human Development Report 1990, Oxford, Nueva York, 1990.-

Pobreza en América Latina

En América Latina la Pobreza no ha disminuido, por el contrario, los pobres son más numerosos.

El ingreso aumentó en los estratos que reúnen el cinco por ciento de la población que disfruta de los niveles de vida mas altos.

En América Latina y el Caribe millones de pobres deambulan ligados a una tarea esencial: Sobrevivir... estamos frente a la realidad de un grave problema social y por ello el acabar con la pobreza es un imperativo ético, político, económico, social y global.

La imposibilidad de alcanzar un desarrollo sostenido, y democracias estables han llevado a entre otras causas a América Latina a una situación de debilidad estructural para enfrentar al flagelo de la pobreza.

En ésta región del planeta los ingresos y las oportunidades se distribuyen peor que en cualquier otra región del mundo.

Este hecho trae como consecuencia: El desempleo, la marginalidad, la Pobreza y todo el cortejo de sus consecuencias:

Desnutrición y muerte, falta de salud y de escolaridad; en definitiva el futuro hipotecado. El deterioro de la familia: Depresión, discusiones, feminización de la pobreza, aumento del alcoholismo como reacción ante su inutilidad que lleva frecuentemen-

te al abandono de la familia. Los jóvenes que no se casan e ingresan a la vida de pareja cada vez más precoces e inestables; los divorcios, los divorciados vueltos a casar, los padres y madres solos, el drama de los hijos en estas crisis.

A nivel internacional, países con menores recursos potenciales que los latinoamericanos han logrado una vida mejor para la mayoría de sus habitantes.

Esta situación se ha extendido en América Latina en la última década a núcleos crecientes de la población. Las estimaciones actuales coinciden en ubicar por debajo de la línea de la pobreza a más del 50% de la población total de América Latina.

Los pobres extremos tienden a ser en muchos países más del 50% de los pobres.

La pobreza, con sus complejos de carencias y déficit nutricionales, es hoy la principal causa de muerte en la región. Se le atribuyen 1.500.000 víctimas anuales.

Ver gráficos:

Gráfico número 1: América Latina.-

Población Total, 1995.-

Población Menores de 5 años – Población Menores de 16 años, 1995.-

Porcentaje de Población Urbana, 1995.-

Tasa Total de Fecundidad, 1990/1995 - Año en que se duplica la población.-

Gráfico número 2: América Latina.-

Tasa de Mortalidad de niños menores de 5 años, 1960/90/93.-

Tasa de Mortalidad Infantil, 1960/90/93.-

Esperanza de vida al nacer, 1994.-

Población con acceso a servicios de salud, 1990 por país.-

AMERICA LATINA						
POBLACION TOTAL, 1995						
POBLACION MENORES DE 5 AÑOS - POBLACION MENORES DE 16 AÑOS, 1995						
PORCENTAJE DE POBLACION URBANA, 1995						
TASA TOTAL DE FECUNDIDAD, 1990/1995 - AÑO EN QUE SE DUPLICA LA POBLACION						
País	población Total (millones) 1995	menores de 16 años (millones) 1995	menores de 5 años (millones) 1995	población urbana (%) 1995	tasa total de fecundidad 1990-1995	año en que se duplica la población 1995
Argentina	34,30	10,60	3,30	87,00	2,80	2050
Barbados	0,30	48,00	1,80	2100
Bélice	0,20	52,00	4,50	2025
Bolivia	8,10	3,10	1,10	54,00	4,60	2020
Brasil	161,40	55,40	17,80	79,00	2,80	2035
Chile	14,20	4,40	1,50	86,00	2,70	2036
Colombia	35,10	12,30	3,90	73,00	2,70	2033
Costa Rica	3,40	1,30	0,40	50,00	3,10	2020
Cuba	11,10	2,60	0,90	76,00	1,90	2069
Ecuador	11,80	4,40	1,40	61,00	3,60	2021
El Salvador	5,80	2,50	0,80	47,00	4,00	2023
Guatemala	10,60	4,80	1,80	41,00	5,40	2015
Guyana	0,80	31,00	2,60	2065
Haiti	7,20	3,00	1,10	32,00	4,80	2025
Honduras	5,50	2,60	0,90	48,00	4,90	2014
Jamaica	2,50	0,80	0,30	55,00	2,40	2059
México	93,70	35,40	11,80	75,00	3,20	2025
Nicaragua	4,40	2,10	0,80	63,00	5,00	2010
Panamá	2,70	0,90	0,30	55,00	2,90	2027
Paraguay	4,90	2,10	0,70	51,00	4,30	2017
Perú	23,90	8,80	2,90	72,00	3,60	2025
Rep. Dominic.	7,90	2,90	1,00	65,00	3,30	2026
Surinam	0,50	50,00	2,70	2028
Trinidad y Tob.	1,30	0,50	0,10	67,00	2,70	2055
Uruguay	3,20	0,80	0,30	90,00	2,30	2100
Venezuela	21,50	8,30	2,80	93,00	3,10	2024

FUENTE: Estadísticas para América Latina y el Caribe
UNICEF/ Oficina Regional p/América Latina y el Caribe, Mayo de 1995.-

AMERICA LATINA								
Tasa de Mortalidad de niños menores de 5 años, 1960/90/93								
Tasa de Mortalidad Infantil, 1960/90/93								
Esperanza de vida al nacer, 1994								
población con acceso a servicios de salud, 1990 por país								
País	TMM5 0/00			TMI 0/00			Esperanza de vida al nacer	Población con acceso a Servicios de salud.
	1960	1990	1994	1960	1990	1994		
Argentina	68	35	25	57	31	22	72	71
Barbados	..	12	10	..	11	9	76	sd.
Bélice	..	29	41	..	23	32	73	sd.
Bolivia	252	160	110	152	102	73	59	67
Brasil	181	83	61	118	60	51	66	sd.
Chile	138	27	14	107	20	12	74	97
Colombia	132	50	19	82	39	16	69	60
Costa Rica	112	22	14	80	18	14	76	80
Cuba	50	14	10	39	11	9	75	98
Ecuador	180	83	57	115	60	45	69	88
El Salvador	210	87	56	130	59	42	66	40
Guatemala	205	94	70	137	54	51	65	34
Guyana	..	71	36	..	52	29	65	sd.
Haiti	270	130	127	182	92	74	56	50
Honduras	203	65	54	137	50	45	68	66
Jamaica	76	20	13	58	27	24	73	90
Mexico	141	49	32	98	40	27	71	78
Nicaragua	209	78	68	140	56	49	66	83
Panama	104	31	20	67	22	18	73	80
Paraguay	90	60	34	66	41	22	70	63
Peru	236	116	74	143	61	38	66	75
Rep. Dominic.	152	78	45	104	82	62	69	80
Surinam	..	38	33	..	31	27	70	sd.
Trinidad y Tob.	73	17	20	61	15	17	71	100
Uruguay	47	25	21	41	22	19	72	82
Venezuela	70	43	30	53	35	25	72	sd.

FUENTE: Estado Mundial de la Infancia, 1995
 Estadísticas para América Latina y el Caribe
 UNICEF/Oficina Regional p/América Latina y el caribe, Mayo de 1995.-
<http://www.unicef.org.ar/datos/americal/a16.htm>

Impacto Sobre la Familia

El crecimiento de la pobreza tiene múltiples efectos destructores de las bases de la institución familiar.

Los hombres afectados por agudos problemas de desempleo y salarios muy distantes de las necesidades mínimas no llegan a constituir familias estables, o abandonan su marco familiar.

Actualmente en todo el mundo un tercio de los hogares está a cargo de mujeres y el promedio latinoamericano es mayor.

Las mujeres son las víctimas principales de los problemas sociales y culturales y de la carencia de desarrollo.

En cuanto a los niños su número se estima en cuarenta millones que deambulan por las calles actualmente de Latinoamérica.

Deben buscar diariamente su sustento, protegerse del frío nocturno; duermen arracimados, en algunos casos en compañía de perros para obtener calor, están fuera de todo sistema educativo, y de la economía, son marginales extremos. Son un ejército creciente de miseria extrema que puede verse diariamente en las calles de Río, Sao Paulo, Bogotá y otras capitales de América Latina.

Los niños son el don más bello que Dios nos puede regalar, pero el hombre, en su egoísmo, no siempre sabe apreciar ese don. Muy a menudo los niños son rechazados, abandonados y hasta asesinados.

A la situación de madres y niños abandonados se suma el desempleo

juvenil.

Estos y otros factores determinan un debilitamiento en el tejido social. Los impactos de la pobreza sobre los padres de hogar, la feminización de la pobreza, los efectos devastadores sobre los niños, en la práctica, los más pobres de los pobres, conducen a un severo proceso de destrucción de núcleos familiares.

Pobreza en Argentina

La línea de pobreza es un límite por debajo del cual se ubican aquellos hogares cuyos ingresos no alcanzan a cubrir el valor de un conjunto de bienes y servicios básicos.

Esta canasta está compuesta en un 40 % por alimentos y el resto por indumentaria y servicios tales como transporte, energía, alquiler y otros rubros que utiliza habitualmente el INDEC para realizar la medición de precios.

Distinto es el caso de la indigencia. La línea de la indigencia está trazada por la posibilidad (o no) de adquirir una canasta de alimentos compuesta por bienes seleccionados de acuerdo con su capacidad de cubrir las necesidades nutricionales mínimas a un costo mínimo.

La pobreza en el gran Buenos Aires se agravó entre mayo de 1995 y mismo mes de 1996. En ese distrito, según la última encuesta

del INDEC, hay 3 millones de personas que viven por debajo del nivel de pobreza. Eso representa un 26,7 por ciento de las 11.408.200 personas que habitan el distrito.

El crecimiento de la pobreza en el Gran Buenos Aires provocó que, entre mayo de 1995 y 1996, hubiera en el conurbano medio millón más de pobres.

Otros distritos tienen indicadores similares a los del GBA. Según el movimiento "los sin techo", en Santa Fe hay 106.792 chicos menores de 14 años. De ese total, alrededor de 25.000 tienen sus necesidades básicas insatisfechas.

En la Argentina, desde 1907, está prohibido el trabajo de menores de 14 años. Pero actualmente hay 149.000 niños de esa edad que trabajan. La cifra representa el 4,35 % de los chicos en la franja de los 10 a 14 años.

La cantidad de desocupados que viven por debajo de la línea de pobreza creció un 13 % entre octubre de 1995 y mayo de 1996.

Los más pobres, además, tienen mayores dificultades para encontrar un nuevo empleo.

Este fenómeno de pauperización que sufren los desocupados se refleja de muchas maneras. Por ejemplo las estadísticas revelan que de cada cuatro familias, hay una que ya no es sostenida por el



jefe de la familia, sino que deben buscar hacerlo la esposa o también los hijos para poder subsistir.

La relación entre desocupados y pobreza es totalmente directa. A tal punto que del total de hogares cuyos miembros están desocupados, un 43,4 % vive en una situación que puede calificarse de pobreza según los parámetros utilizados por el Instituto nacional de estadísticas y censos (INDEC).

Cada tres hogares pobres uno está entre aquellos que tienen un trabajo, por lo general insuficiente, o donde están buscándolo.

Los pobres tienen mayores dificultades para conseguir trabajo que los no pobres.

En este sentido, la tendencia está revelando que la tasa de desocupación en los hogares pobres es tres veces más alta que en el resto de los hogares.

Dicho de otra forma, por cada tres puestos nuevos de trabajo que se crean, los pobres sólo tienen posibilidad de conseguir uno de ellos.

Esto genera una especie de círculo vicioso difícil de romper; la pobreza aumenta a medida que los desocupados tardan más tiempo en conseguir un empleo. Pero tienen menos chances de conseguirlo por su propia condición de pobres, que generalmente

va acompañada de un menor nivel de instrucción escolar o especialización técnica. Además de la posibilidad de salir a buscar trabajo por la falta de dinero para el transporte.

Ver gráficos

Número 1:

Distribución de la masa de Ingresos por deciles agrupados.-

Octubre de 1997. Argentina.-

Número 2:

Diferencia en los ingresos entre el 10 % más rico y el 10 % más pobre y entre el 20 % más rico y el 20 % más pobre.-

Octubre de 1997. Argentina.-

Número 3:

Total población en hogares particulares.-

Población con necesidades básicas insatisfechas (NBI).-

Por jurisdicción, 1980 - 1991. Argentina.-

Número 4:

Total de hogares.-

Hogares con necesidades básicas insatisfechas (NBI).-

1980 - 1991. Argentina.-

Incidencia de la pobreza.-

Población con necesidades básicas insatisfechas por grupos de

edad Octubre de 1997. Argentina.-

ARGENTINA				
Distribución de la masa de ingresos por deciles agrupados				
Octubre de 1997				
		30 % más Pobre	60 % medio	10 % más rico
Buenos Aires	Bahia Blanca	8,9	54,1	37,0
	La Plata	9,7	59,4	30,9
	Mar del Plata	9,6	59,4	30,9
	Gran Buenos Aires	7,7	55,4	36,9
Córdoba	Córdoba	9,0	58,8	32,2
	Río Cuarto	9,4	57,9	32,7
Corrientes	Corrientes	7,4	52,1	40,5
Chaco	Resistencia	8,0	56,6	35,4
Chubut	Comodoro	8,5	56,0	35,5
Entre Rios	Paraná	7,9	53,5	38,6
Formosa	Formosa	7,9	55,0	37,1
Jujuy	Jujuy	6,9	53,7	39,4
La Pampa	Santa Rosa y Toay	8,6	57,8	33,6
La Rioja	La Rioja	8,2	53,6	38,2
Mendoza	Mendoza	8,1	54,4	37,5
	Resto Urbano	9,0	56,9	34,1
Salta	Salta	7,9	56,6	35,5
San Juan	San Juan	8,3	55,2	36,5
San Luis	San Luis	7,9	55,8	36,3
Santa Cruz	Río Gallegos	8,5	60,0	31,5
Santa Fé	Rosario	10,1	59,4	30,5
	Santa Fé	9,3	59,5	31,2
Stgo. del Estero	Santiago del Estero	8,7	58,6	32,7
Tucuman	Tucuman	7,8	57,6	34,6
FUENTE: UNICEF en base a datos de la EPH - INDEC				
INDEC				
http://www.unicef.org.ar/datos/pobreza/po3.htm				

Gráfico1

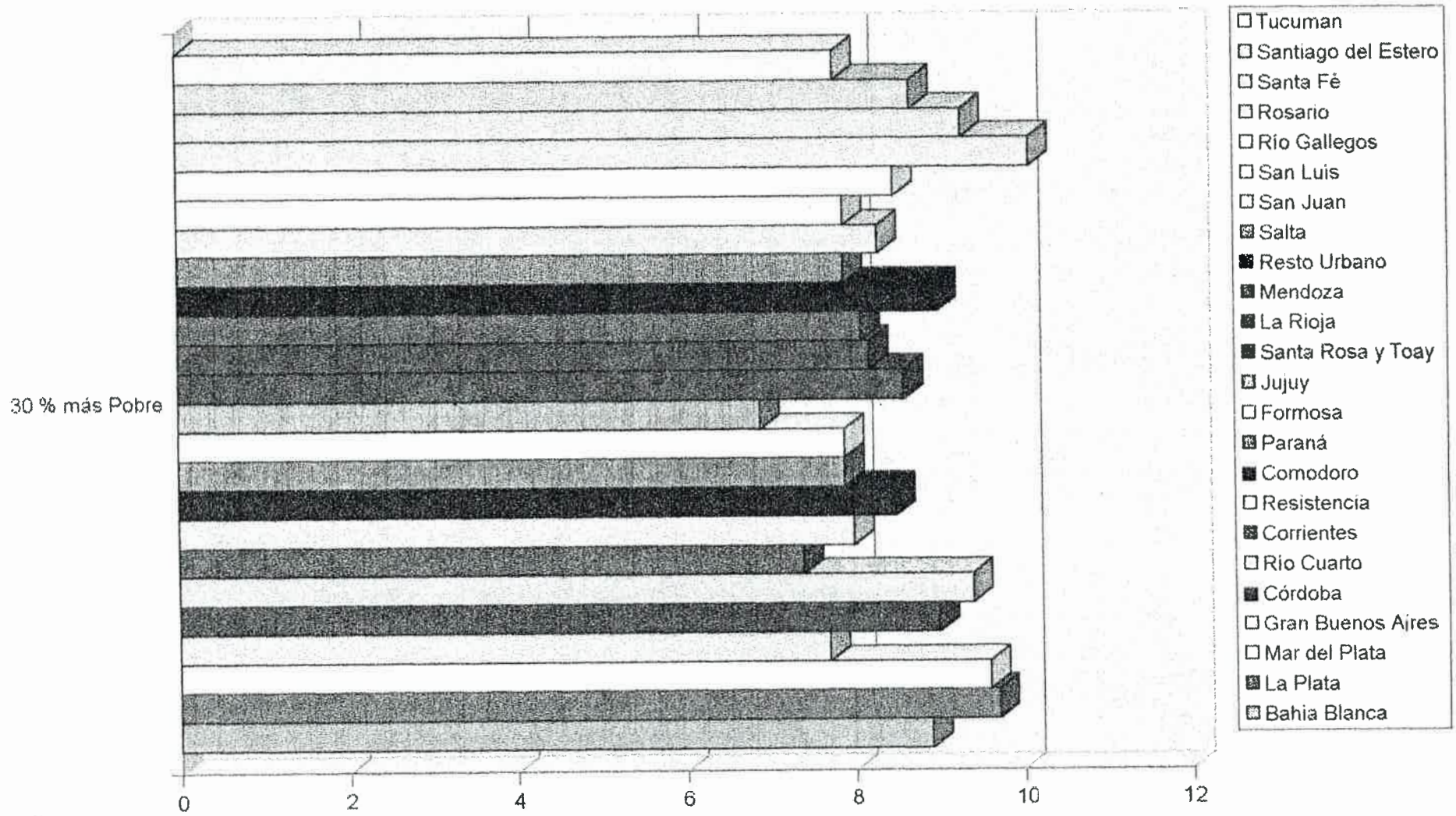
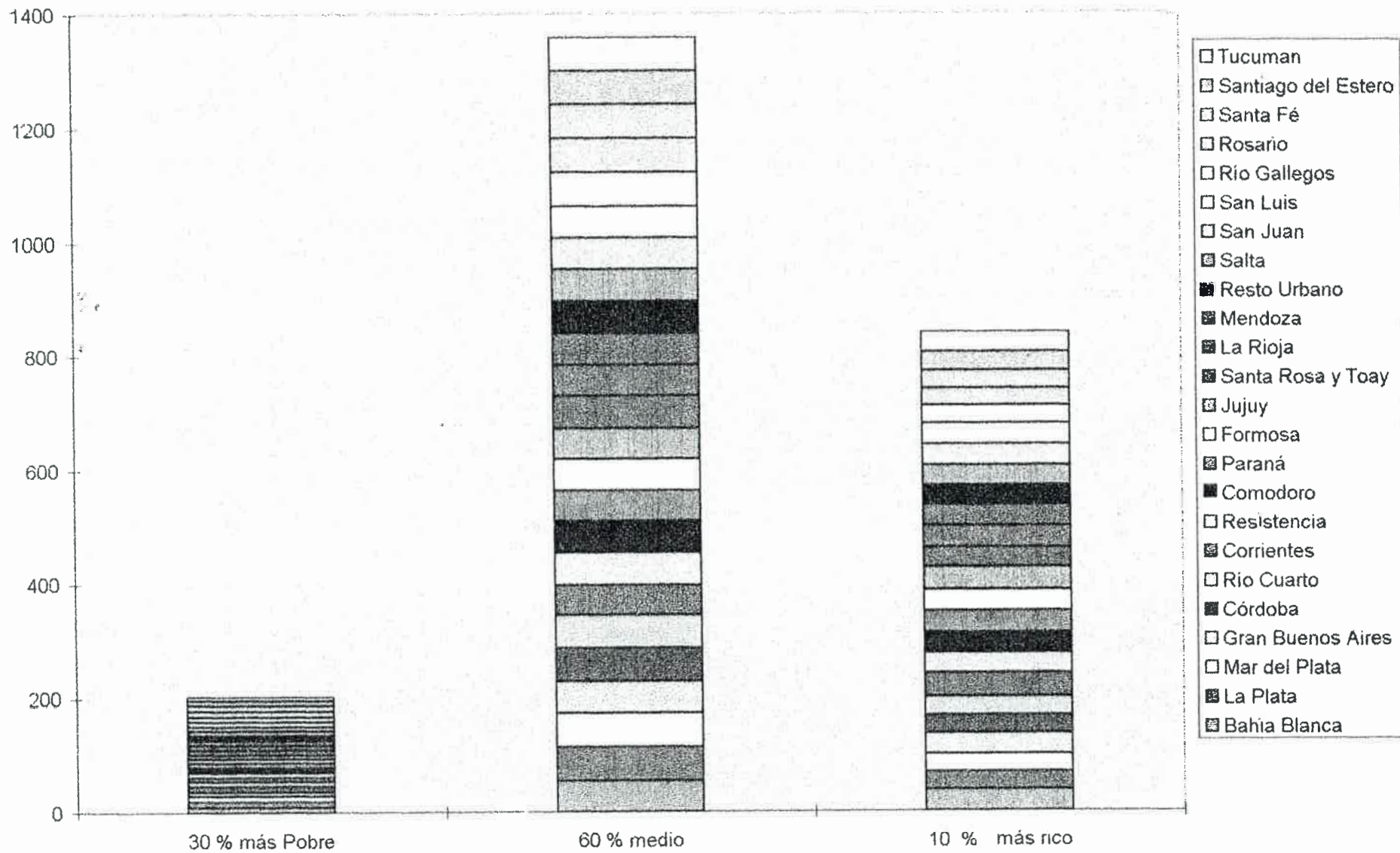


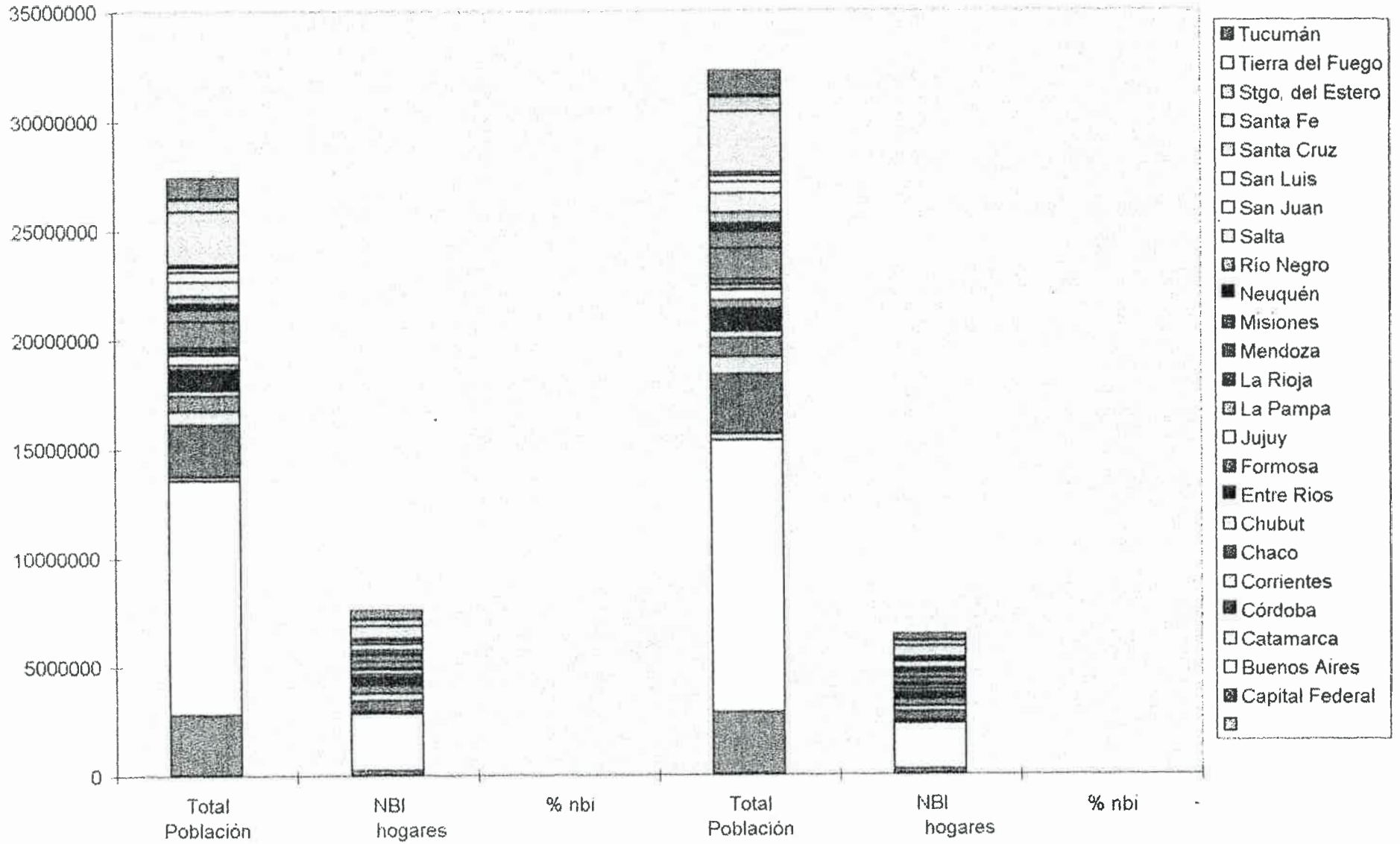
Gráfico2



ARGENTINA			
Diferencia en los Ingresos entre el 10 % más rico y 10 % más pobre y entre el 20 % más rico y el 20 % más pobre Octubre de 1997			
Provincia	Ciudad	Decil 10/1	Quintil 5/1
Buenos Aires	Bahia Blanca	20,8	10,9
	La Plata	16,9	9,1
	Mar del Plata	17,7	9,6
	Gran Buenos Aires	26,8	13,4
Córdoba	Córdoba	20,2	10,2
	Río Cuarto	17,3	9,6
Corrientes	Corrientes	27,8	14,3
Chaco	Resistencia	23,7	12,3
Chubut	Comodoro	22,1	11,4
Entre Rios	Paraná	28,2	13,4
Formosa	Formosa	23,8	12,5
Jujuy	Jujuy	29,0	15,2
La Pampa	Santa Rosa y Toay	19,5	10,7
La Rioja	La Rioja	22,3	11,9
Mendoza	Mendoza	26,1	12,3
	Resto Urbano	20,0	10,4
Salta	Salta	24,7	13,0
San Juan	San Juan	23,1	11,8
San Luis	San Luis	25,0	12,7
Santa Cruz	Rio Gallegos	19,1	10,8
Santa Fé	Rosario	16,3	8,6
	Santa Fé	18,1	9,8
Stgo. del Estero	Stgo. del Estero	19,7	10,6
Tucuman	Tucuman	22,7	12,3
FUENTE: UNICEF en base a datos de la EPH - INDEC			
INDEC			
http://www.unicef.org.ar/datos/pobreza/po5.htm			

ARGENTINA						
Total Población en hogares particulares						
Población con necesidades básicas insatisfechas (NBI)						
Por Jurisdicción, 1980 - 1991						
Jurisdicción	Población Total	1980		1991		
		Población hogares NBI	% nbi	Población Total	Población hogares NBI	% nbi
Capital Federal	2797719	231872	8,3	2871519	232203	8,1
Buenos Aires	10734839	2607922	24,3	12482016	2128736	17,1
Catamarca	204196	87039	42,6	261783	73944	28,2
Córdoba	2361074	529753	22,4	2734630	413573	15,1
Corrientes	648354	303818	46,9	790786	248144	31,4
Chaco	690433	359857	52,1	834128	329139	39,5
Chubut	250627	87343	34,8	350158	76608	21,9
Entre Rios	892900	292979	32,8	1009940	207794	20,6
Formosa	292363	159072	54,4	396428	155072	39,1
Jujuy	403405	196892	48,8	507096	180025	35,5
La Pampa	202506	44379	21,9	256315	34705	13,5
La Rioja	161958	59224	36,6	219322	59311	27,0
Meñdoza	1177059	287076	24,4	1400118	246789	17,6
Misiones	580522	263424	45,4	782131	262812	33,6
Neuquén	232762	93507	40,2	380300	81391	21,4
Río Negro	374137	145707	38,9	500774	116323	23,2
Salta	653070	305776	46,8	858251	318251	37,1
San Juan	461788	142404	30,8	525488	103865	19,8
San Luis	209802	67019	31,9	283550	61057	21,5
Santa Cruz	103769	27245	26,3	155791	22860	14,7
Santa Fe	2432827	595239	24,5	2776388	489854	17,6
Stgo. del Estero	585155	302681	51,7	666857	254830	38,2
Tierra del Fuego	23135	6356	27,5	66314	14862	22,4
Tucumán	958598	406748	42,4	1135384	314828	27,7
Total Pais	27432998	7603332	27,7	32245467	6427257	19,9
FUENTE: Anuario Estadístico, 1994						
INDEC						
http://www.unicef.org.ar/datos/pobreza/po2.htm						

Gráfico1

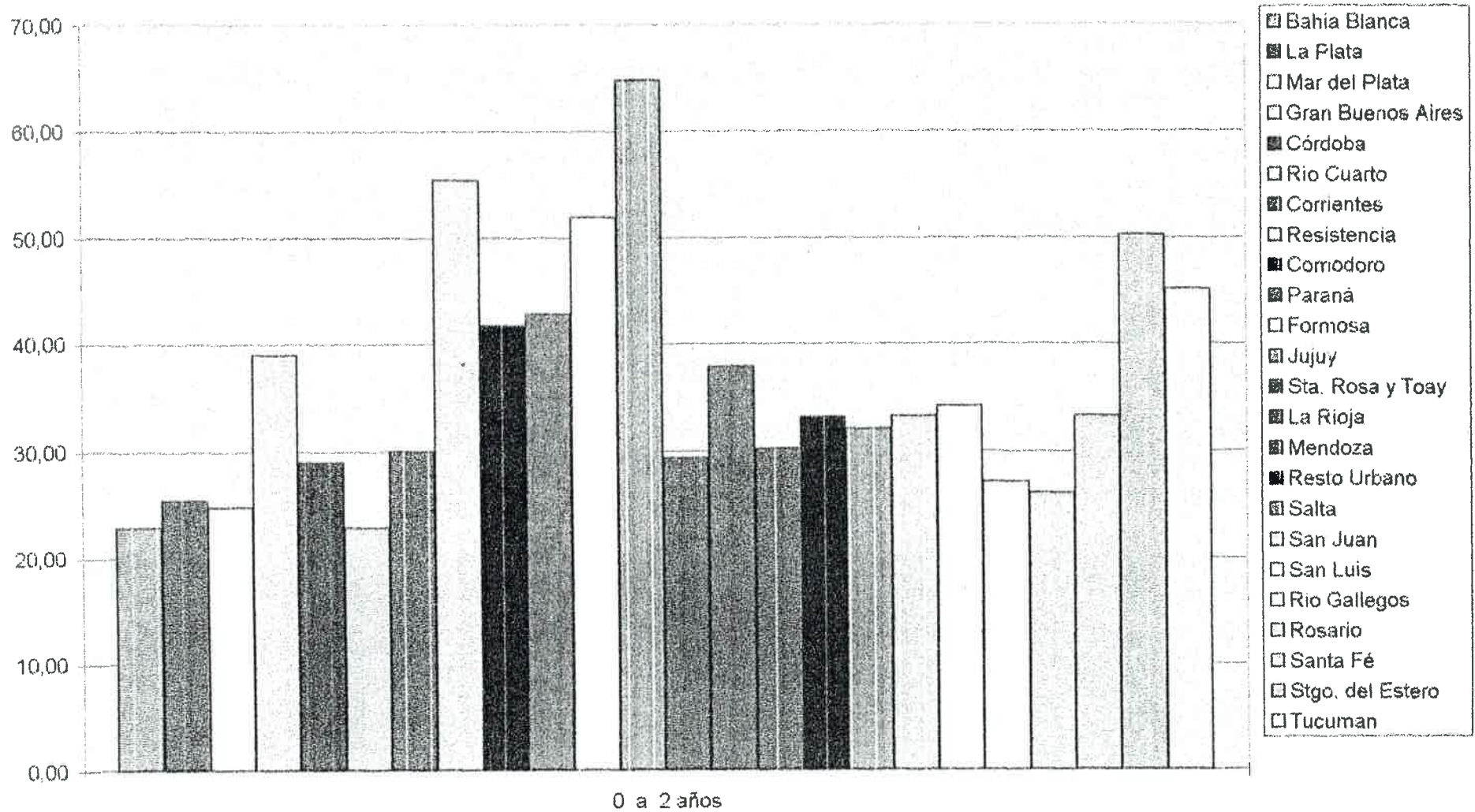




ARGENTINA						
Total de Hogares						
Hogares con necesidades básicas insatisfechas (NBI)						
1980 - 1991						
Jurisdicción	1980			1991		
	Total	NBI	% nbi	Total	NBI	% nbi
Capital Federal	918758	67962	7,4	993066	69784	7,0
Buenos Aires	2865982	568925	19,9	3408998	500176	14,7
19 partidos	1755277	381493	21,7	2087902	345352	16,5
Resto Bs. As.	1110705	187432	16,9	1321094	154824	11,7
Catamarca	42868	16129	37,6	57182	14032	24,5
Córdoba	610111	118315	19,4	737119	94701	12,8
Corrientes	140198	56889	40,6	179045	48159	26,8
Chaco	150616	67410	44,8	189562	62918	33,2
Chubut	62710	18695	29,8	91981	17865	19,4
Entre Rios	219880	61360	27,9	259693	44698	17,2
Formosa	61373	28732	46,8	88687	30388	34,3
Jujuy	86266	38886	45,1	106800	35888	33,6
La Pampa	56705	10679	18,8	74138	8931	12,0
La Rioja	34853	11002	31,6	47788	11295	23,6
Mendoza	274527	56061	20,4	338392	51755	15,3
Misiones	129028	50553	39,2	181552	54473	30,0
Neuquén	52909	17951	33,9	93241	17849	19,1
Rio Negro	92741	30401	32,8	130086	26873	20,7
Salta	137318	58228	42,4	178069	60421	33,9
San Juan	99191	25803	26,0	115029	19768	17,2
San Luis	50911	14078	27,7	69852	13084	18,7
Santa Cruz	26449	6009	22,7	40645	6163	15,2
Sante Fe	663778	132666	20,0	777174	108959	14,0
Santiago del Estero	122631	56151	45,8	143630	48261	33,6
Tierra del Fuego	5761	1474	25,6	18674	4758	25,5
Tucumán	198289	72608	36,6	242343	59677	24,6
Total Pais	7103853	1586967	22,3	8562744	1410876	16,5
FUENTE: Anuario Estadístico, 1994.-						
INDEC						

ARGENTINA					
INCIDENCIA DE LA POBREZA					
POBLACION CON NECESIDADES BASICAS INSATISFECHAS POR GRUPOS DE EDAD					
OCTUBRE DE 1997.-					
		% NBI			
PROVINCIA	CIUDAD	0 a 2 años	3 a 5 años	6 a 12 años	13 a 17 años
Buenos Aires	Bahia Blanca	22,80	22,30	18,20	12,50
	La Plata	25,40	27,00	20,80	16,50
	Mar del Plata	24,70	15,00	19,50	17,10
	Gran Buenos Aires	39,00	36,90	34,40	25,60
Córdoba	Córdoba	28,90	42,10	35,10	22,20
	Río Cuarto	22,80	23,00	18,10	15,50
Corrientes	Corrientes	30,00	33,40	30,90	24,30
Chaco	Resistencia	55,40	56,20	46,60	37,10
Chubut	Comodoro	41,70	42,50	25,90	19,60
Entre Ríos	Paraná	42,80	33,90	30,70	23,10
Formosa	Formosa	51,90	52,30	42,30	41,60
Jujuy	Jujuy	64,80	53,20	49,70	36,90
La Pampa	Sta. Rosa y Toay	29,30	28,80	24,10	14,00
La Rioja	La Rioja	37,90	39,40	29,30	23,50
Mendoza	Mendoza	30,20	34,80	25,10	24,00
	Resto Urbano	33,10	37,40	30,40	21,30
Salta	Salta	32,00	29,00	21,40	19,20
Sañ Juan	San Juan	33,20	31,90	27,20	20,40
San Luis	San Luis	34,20	30,10	21,20	18,00
Santa Cruz	Rio Gallegos	27,00	20,20	16,70	14,90
Santa Fé	Rosario	26,00	26,40	24,70	15,00
	Santa Fé	33,20	28,30	22,70	18,30
Stgo. del Estero	Stgo. del Estero	50,30	49,40	47,30	42,30
Tucuman	Tucuman	45,10	47,50	38,20	30,90
Fuente: UNICEF en base a datos de la EPH-INDEC					
http://www.unicef.org.ar/datos/pobreza/po4.htm					

POBLACION CON NECESIDADES BASICAS INSATISFECHAS NIÑOS DE 0 A 2 AÑOS



CAPITULO 2

ANALISIS DE ALGUNAS CAUSAS

QUE GENERAN POBREZA

Introducción

Las causas de la pobreza son locales, nacionales e internacionales. De poco servirán los programas locales y nacionales para aliviar la pobreza si no van acompañados de reformas a nivel internacional. Desde 1950 el desfase entre países ricos y pobres ha crecido, principalmente porque los ricos se hicieron más ricos.

Pero desde 1980 han sido los pobres quienes más se han empeorado.

“ Muchos países ya no están en vías de desarrollo sino de desintegración ”, y son los sectores pobres de estos países los que soportan “ la carga más pesada de las penurias económicas ”.

¿ Quienes son estos pobres ? Cuatro quintos de ellos viven en zonas rurales, excepto en América Latina donde la mitad vive en las ciudades. Sufren desnutrición (y periódicamente hambre), analfabetismo, no tienen acceso a la información y las mujeres suelen ser más afectadas que los hombres, particularmente en zonas urbanas.

Los niños sin alimentos necesario y agua pura, son las principales víctimas de la pobreza, y casi un tercio muere antes de llegar a los cinco años.

La actividad laboral de estos sectores se concentra en los límites de la economía global. La mayoría de ellos son campesinos sin tierra, medianeros, trabajadores rurales marginales y, en las ciudades, trabajadores carentes de oficio.

Pero los pobres permanecen en la indigencia no por su propia culpa, sino porque quedaron prisioneros en una triple trampa: a nivel local, nacional y global.

A nivel local, entre los factores que causan la pobreza figuran los sistemas de acceso a la tierra, la debilidad física y la predisposición aumentada a contraer enfermedades, el aumento poblacional y el desamparo ante instituciones corruptas y malos dirigentes que llegan al poder para beneficio propio y no para velar por el bienestar de la sociedad.

Estos factores están reforzados a nivel nacional por innumerables políticas (desde leyes fiscales hasta la estructura de inversión para el desarrollo) que desconocen o discriminan a estos sectores pobres.

“ y a nivel internacional, quedan atrapados por la combinación devastadora de crisis internacionales, altas tasas de interés, caídas de precios de las exportaciones y creciente fuga de capitales ”.

Pobreza y Desarrollo Integral

En América Latina, el problema de la pobreza y del desarrollo presenta para los gobiernos y, en particular, para la iglesia - con toda su tradición y enseñanza social - un desafío. En este subcontinente, la pobreza no supone solamente no tener lo necesario para la vida humana digna, sino que también significa, con frecuencia, injusticia y explotación. Las desigualdades entre clases sociales, regiones y sectores económicos son vastas y profundas. La riqueza, la renta y los recursos disponibles se concentran en manos de una pequeña minoría. Junto a salarios muy elevados - incluso para patrones de países muy avanzados y desarrollados -, los salarios de la mayoría de los trabajadores son enteramente insuficientes para su sustento y el de sus familias.

Para superar esa situación de pobreza, no basta distribuir mejor la riqueza disponible, aunque esa redistribución más equitativa de la renta sea una exigencia de la justicia social. Tampoco basta que el estado se esfuerce, mediante políticas adecuadas, en garantizar a la población, sobre todo a la más pobre, la seguridad y los beneficios sociales más básicos. También es indispensable ofrecer a los más necesitados la oportunidad de poder participar cada vez más en las decisiones que afectan a su existencia y de prepararse y formarse para asumir las responsabilidades que les caben en la sociedad, de

la cual han vivido a menudo marginados.

Sin cambios profundos, no solamente en las relaciones entre capital y trabajo, sino también en todo el orden económico y político, en los niveles nacional e internacional, las soluciones que se pueden dar al problema de la pobreza siempre serán precarias y efímeras.

Generalmente se considera a la pobreza como el resultado de la manifestación del subdesarrollo económico, como la realidad inevitable de todos los países menos ricos y desarrollados del llamado tercer mundo consecuentemente, el desarrollo económico sería la respuesta obvia a la pobreza. En su doctrina social, la Iglesia ha elaborado un concepto de desarrollo que evita las limitaciones, los riesgos y los peligros de un proceso centrado de manera excesiva en una visión puramente económica, cuantitativa y material del crecimiento y del progreso humano.

Las encíclicas " *Populorum Progressio* ", de Pablo VI (1967), y " *Sollicitudo Rei Socialis* ", de Juan Pablo II (1987), elaboran el concepto de " desarrollo integral ", que abarca tanto la dimensión económica como la social, la política, la cultural, la ética y la religiosa, permitiendo distinguir el verdadero desarrollo del falso o incompleto.

El desarrollo económico es un bien inestimable que no podemos menospreciar, como también la pobreza material y el subdesarrollo son males que debemos combatir. Sin embargo, como recientes

encíclicas sociales nos lo recuerdan, el progreso y el desarrollo material no dejan también de presentar riesgos y peligros. Juan Pablo II nos habla del superdesarrollo como de un mal que aflige a menudo a las sociedades más ricas y avanzadas, y que revela otros tipos de pobreza. Son sociedades que no siempre respetan una correcta escala de valores, y en las cuales lo económico asume una preponderancia que acaba atrofiando otras dimensiones indispensables para un desarrollo humano integral y equilibrado.

El " Subdesarrollo " y el " Superdesarrollo " son las dos caras de una misma moneda y manifiestan, de diversos modos, la crisis de valores que caracteriza a la sociedad contemporánea.

En este contexto, el diálogo sobre el desafío de la pobreza, también se transforma en un debate sobre cómo encarar y responder a ese reto, evitando riesgos y peligros de soluciones parciales o unilaterales que nos puedan llevar a otros tipos de pobreza y de insatisfacción.

La pobreza y la riqueza son interdependientes la una de la otra; hay entre ellas una cierta relación de causalidad:

No está bien que el nivel de vida de los países ricos se haya de mantener sobre la base de apropiarse de gran parte de la reserva de energía y materias primas destinadas a toda la humani-

dad.

No es lícito administrar el don de la tierra de manera de que los beneficios aprovechen sólo a unos pocos, y queden los otros, la inmensa mayoría, excluidos.

La Situación de Dependencia y la falta de Solidaridad

Existe entre las naciones una interdependencia muy desigual, pues los países ricos dependen solo escasamente de los países pobres, mientras que éstos dependen en gran medida de aquéllos.

Ciertamente, la pobreza de las naciones o de los continentes no se explica solamente por la dependencia, pero las consecuencias de ésta son innegables.

Toda vez que hay gente que sufre por las desigualdades internacionales, no puede hacerse a un lado la búsqueda de la solidaridad internacional, aunque esto lleve consigo un cambio notable en las actitudes y los estilos de vida de quienes han sido bendecidos con una mayor participación en los bienes de la tierra.

La interdependencia debe convertirse en solidaridad, fundada en el principio de que los bienes de la creación están destinados a todos. Y lo que la industria humana produce con la colaboración de las materias primas y con la aportación del trabajo, debe servir igualmente al bien de todos.

La interdependencia cuestiona el sentido mismo del desarrollo:

El verdadero desarrollo no puede consistir en una mera acumulación

de riquezas o en la mayor disponibilidad de los bienes y de los servicios, si esto se obtiene a costa del subdesarrollo de muchos y sin la debida consideración por la dimensión social, cultural y espiritual del ser humano.

La interdependencia, cuando se separa de las exigencias éticas, tiene unas consecuencias funestas para los más débiles. Más aun..., por una especie de dinámica interior y bajo el empuje de mecanismos que no pueden dejar de ser calificados como perversos, provoca efectos negativos hasta en los países ricos.

El sistema internacional de comercio, hoy, discrimina frecuentemente los productos de las industrias incipientes de los países en vías de desarrollo, mientras desalienta a los productores de materias primas.

Existe, además, una cierta división internacional del trabajo, por la cual los productos a bajo coste de algunos países, carecen de leyes laborales eficaces o demasiado débiles en aplicarlas, se venden en otras partes del mundo con considerables beneficios para las empresas dedicadas a este tipo de producción, que no conoce fronteras.

También las estructuras financieras se vuelven onerosas para los países pobres:

El sistema monetario y financiero mundial se caracteriza por la excesiva fluctuación de los métodos de intercambio y de interés en

detrimento de la balanza de pagos y de la situación de endeudamiento de los países pobres.

Hay que recordar que la dependencia no es un fenómeno exclusivo de las relaciones internacionales, sino que se reproduce también en el interior de los países pobres, sobre todo en la relación entre el campo y la ciudad.

Ver Cuadro:

Sistema Monetario y Financiero del Mundo

Excesiva Fluctuación	<ul style="list-style-type: none"> - de métodos de intercambio. - de interés en detrimento de la balanza de pagos. - de la situación de endeudamiento de los países pobres.
Riesgos	<ul style="list-style-type: none"> - neocolonialismo - falta de paz y seguridad. - explotación.
Dependencia	<ul style="list-style-type: none"> - que reproduce empobrecimiento de relaciones entre ciudad y campo. - que genera desigualdad en la posesión de los bienes materiales. - injusticia y daño social. - que crece por el préstamo, mecanismo contraproducente.

La Desigualdad

El primer tipo de amenaza sistemática contra los derechos del hombre está ligada en un sentido global a la distribución de los bienes materiales. Las terribles diferencias entre los hombres y los grupos excesivamente ricos por una parte, y por otra, la mayoría numérica de los pobres e incluso de los miserables, privados de alimento, de posibilidades de trabajo y de instrucción, condenados en gran número al hambre y a las enfermedades.

Tantas formas de desigualdad en la posesión de los bienes materiales y en su disfrute se explican muchas veces por diversas causas y circunstancias de naturaleza histórica y cultural.

¿Es posible la igualdad absoluta entre personas y sectores sociales? Y si se admite la necesidad del desarrollo económico, éste ¿Puede concebirse sin un proceso de acumulación de capital inicial? ¿Como lograr un adecuado equilibrio entre la acumulación y la distribución?. Es claro que no existe la igualdad absoluta, entre otras causas, por la diversidad de la naturaleza humana, pero se puede tratar de buscar un máximo de igualdad compatible con el desarrollo económico o en otros términos, un máximo de distribución compatible con la acumulación de capital. Es decir que cada persona debería

tener un derecho igual al esquema más extenso de libertades básicas iguales, que sea compatible con un esquema semejante de libertades para los demás. Las desigualdades económicas y sociales habrán de ser conformadas según un modelo tal que a la vez: a- se espere razonablemente que sean ventajosas para todos; b- se vinculen a empleos y cargos disponibles para todos.

Ver Cuadro:

La Desigualdad	
Amenaza los derechos del hombre y provoca diferencias.	
. grupos excesivamente ricos	
abandono	- condenados al hambre y al
	- privados de alimentos
. mayoría de pobres	- privados de trabajo
	- privados de instrucción

El Desempleo

En la medida en que la producción moderna se tecnifica y como capacidad queda reservada a los países altamente desarrollados, crece el desempleo. Las grandes ciudades de América Latina acogen a los numerosos marginados, los desempleados, los subempleados, o mal empleados, que no encuentran dónde empeñar sus brazos o dónde desarrollar los generosos recursos de sus inteligencias y de sus corazones.

Más que un problema sociológico, el desempleo es un problema humano:

Quien tiene trabajo, se siente útil, válido, empeñado en alguna cosa que da valor a la propia vida. No tener trabajo es psicológicamente negativo y peligroso, sobre todo para los jóvenes y para quienes tienen una familia que mantener.

En éste tema del trabajo, a la educación le cabe un rol decisivo. Si quiere constituirse en una opción por los pobres, no podrá ser complaciente con ellos. Su función no será otorgar libertades sino que, para ser liberadora, deberá ofrecer a los alumnos instrumentos de análisis social que le permitan comprender su situación y encontrar la promoción. Trabajo y disciplina resultarán pues indispensables para que los sectores más postergados emerjan de su miseria.

Los temerosos y perezosos difícilmente tendrán cabida en un merca-

do con el que hay que convivir. Es preciso poseer ingenio, creatividad y capacidad para organizar el propio esfuerzo. El ahorro, la laboriosidad y el espíritu de iniciativa, serán atributos indispensables. Ellos harán del trabajo, un modo de vida humanizado en sí mismo y el primer título de aprecio y consideración.

Ver Cuadro:

El Desempleo	
Problema Humano Y	<ul style="list-style-type: none"> - Marginados por mayor tecnicismo en la producción. - hombres con inteligencia sin poder ser desarrollada.
no Sociológico	<ul style="list-style-type: none"> - desempleados, subempleados, mal empleados.

La Deuda Externa

El Préstamo, instrumento elegido para dar ayuda al desarrollo, se ha transformado en un mecanismo contraproducente. Y esto ya sea porque los países endeudados, para satisfacer los compromisos de la deuda, se ven obligados a exportar los capitales que serían necesarios para aumentar o, incluso, para mantener su nivel de vida, ya sea porque, por la misma razón, no pueden obtener nuevas fuentes de financiamiento indispensables igualmente. El medio destinado al desarrollo de los pueblos se ha convertido en un freno, por no hablar, en ciertos casos, hasta de una acentuación del subdesarrollo.

Ver gráficos sobre Deuda Externa en América Latina, 1993.-

La Influencia sobre la Vida Familiar

El gran peligro para la vida de la familia es una sociedad cuyos ídolos son el placer, las comodidades y la independencia. Los hombres cierran el corazón y se vuelven egoístas.

Es necesario asegurar a la familia su papel de lugar primario de "humanización" de la persona y de la sociedad.

La situación de los pobres tiene raíces estructurales complejas.

La interdependencia implica imperativos morales:

Ante todo, se trata de la interdependencia percibida como sistema determinante de relaciones en el mundo actual, en sus aspectos económico, cultural, político y religioso, y asumida como categoría moral. Cuando la interdependencia es reconocida así, su correspondiente respuesta, como actitud moral y social, y como virtud, es la solidaridad. Esta no es, pues, un sentimiento superficial por los males de tantas personas, cercanas o lejanas. Al contrario, es la determinación firme y perseverante de empeñarse por el bien común; es decir, el bien de todos y de cada uno, para que todos seamos verdaderamente responsables de todos.

Es, pues, necesario individualizar las causas de orden moral, que en el plano de la conducta de los hombres, considerados como personas responsables, ponen un freno al desarrollo e impiden su realización plena.

La ausencia de moral y de amor social es causa radical de problemas sociales. Su presencia, la solución.

Hay carencia de amor social cuando, por falta de estima para con los otros, no se respeta la pluralidad de las culturas legítimas, sino que se quiere imponer la propia cultura, que no es única ni exclusiva, a poblaciones económicamente más débiles. A estas situaciones de injusticia debe llevar remedio el amor social vivificado por la caridad.

La Justicia

La justicia realiza a la persona humana:

Al igual que la libertad, también la exigencia de justicia es una aspiración universal en el mundo actual. Ninguna institución ni ninguna organización pueden hoy en día ser símbolo de libertad si, a la vez, no defienden también la exigencia de justicia, porque ambas son requerimientos esenciales del espíritu humano.

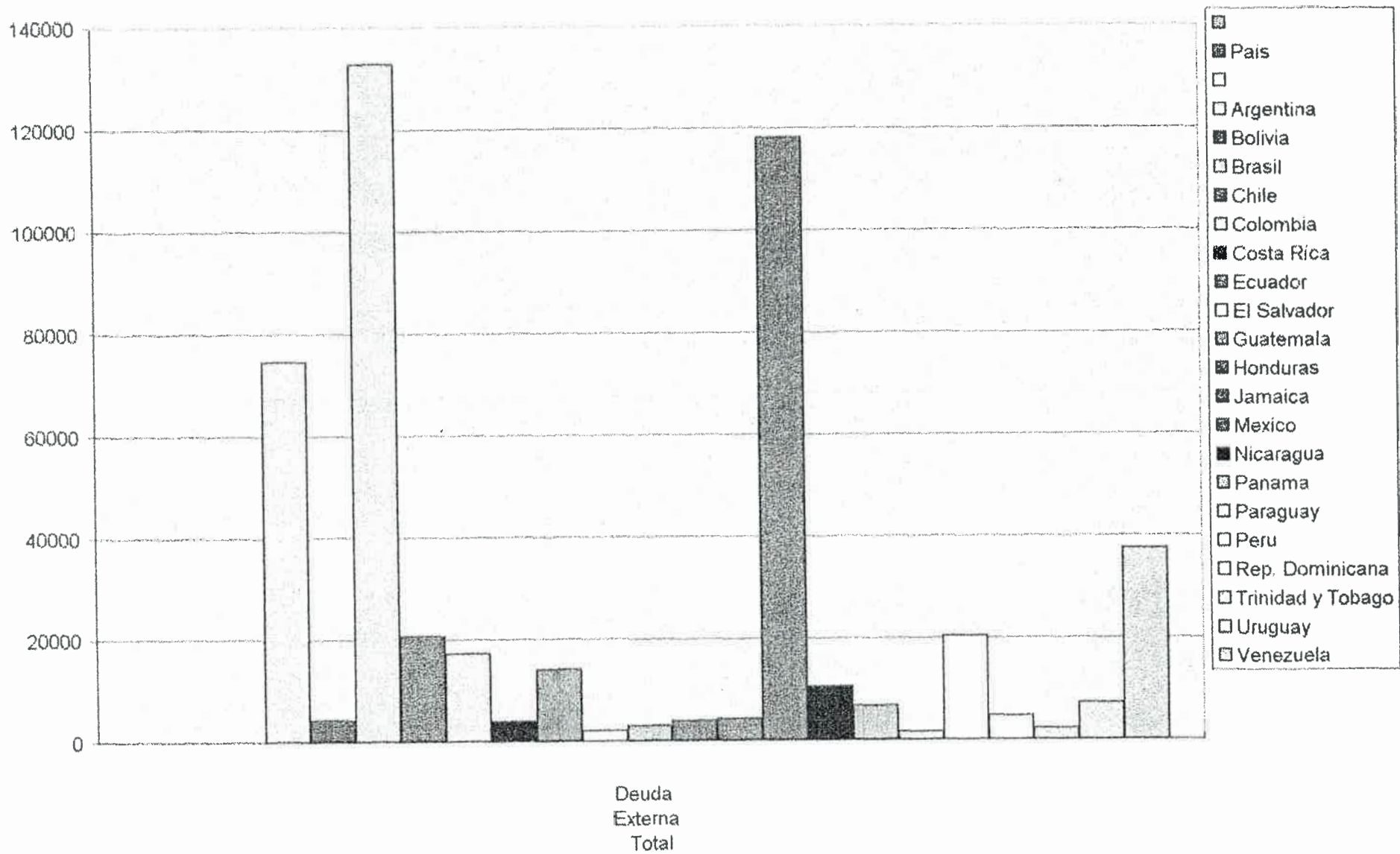
La justicia tiene diversos niveles, entre ellos el de las relaciones de trabajo: También aquí los problemas son muchos, son enormes, Los deberes y los derechos son de ambas partes, y para que la sociedad puede mantenerse en el equilibrio de paz y de bienestar, es necesario el empeño de todos para combatir y vencer el egoísmo.

La atención a los más desfavorecidos, " además de ser obligación de justicia por parte del estado, es obligación de solidaridad por parte de cada ciudadano ".

La Justicia triunfa cuando no se permite la implantación de un sistema que autorice la explotación de cualquier ser humano; cuando se promueve el servicio justo y la honestidad en los funcionarios públicos; cuando la administración de la justicia es favorable e idéntica para todos; cuando se hace uso responsable de los recursos materiales y energéticos del mundo (recursos que deben ser en provecho de todos); cuando el medio ambiente se conserva intacto para las futuras generaciones.

DEUDA EXTERNA TOTAL, 1993.-			
AMERICA LATINA			
	Deuda	Externa	Total
Pais	Millones	Deuda per Cápita	Deuda como % del PBI
Argentina	74473	2203	28,6
Bolivia	4213	593	61,9
Brasil	132749	848	26,3
Chile	20637	1495	44,5
Colombia	17173	505	32,3
Costa Rica	3872	1173	48,1
Ecuador	14110	1283	98,8
El Salvador	2012	366	21,0
Guatemala	2954	295	22,4
Honduras	3865	729	101,2
Jamaica	4279	1783	103,5
Mexico	118028	1311	32,8
Nicaragua	10445	2548	695,4
Panama	6802	2721	101,6
Paraguay	1599	340	20,4
Peru	20328	888	46,1
Rep. Dominicana	4633	618	45,1
Trinidad y Tobago	2137	1644	47,6
Uruguay	7259	2342	54,3
Venezuela	37465	1792	62,6
FUENTE: Estadísticas para América Latina y el Caribe			
UNICEF/ Oficina Regional p/ América Latina y el Caribe, Mayo de 1995 -			
http://www.unucef.org.ar/datos/america/a14.htm			

Gráfico1



SEGUNDA

PARTE

CAPITULO 3

COMPLEJIDAD DEL FENOMENO

DE LA POBREZA

Introducción

En primer lugar, la explosión de la pobreza está ligada a la ausencia de una política explícita, coherente y firme de desarrollo humano. Las políticas económicas predominante en los últimos años han tendido a relegar la consideración activa del objetivo final de todo desarrollo, en definitiva mejorar la cantidad de años que la gente vive y la calidad de cómo lo hace. El desarrollo debe ser visto como un proceso multi-dimensional basado en equidad y autosustentación.

Es absolutamente imprescindible que las sociedades se propongan y consigan cumplir metas de crecimiento económico, estabilidad, equilibrios financieros, incrementen sus exportaciones, sus niveles de productividad y competitividad. Ello es condición fundamental para el desarrollo. Sin embargo, probablemente uno de los hallazgos más significativos de las ciencias económicas en los años recientes ha sido la comprobación de que pueden alcanzarse metas importantes de crecimiento y estabilidad y al mismo tiempo seguir empeorando la vida cotidiana de buena parte de la población. No existe una correlación lineal entre crecimiento económico y mejoramiento social. La llamada teoría del derrame no tiene sustento en la realidad. El proceso es mucho más complejo de lo que se supone. El crecimiento no se derrama por sí solo, y no es meramente un problema de plazos.



Debe haber mediaciones muy activas entre crecimiento y desarrollo humano para que el mismo llegue a los sectores más desfavorecidos.

Latinoamérica, como se destaca, es hoy la región con más inequidad del mundo. Un proceso de alto peso en la situación es la pronunciada desarticulación entre las políticas económicas y sociales.

La región requiere recambios profundos en los modelos conceptuales y las políticas que superen los problemas planteados.

Un estilo de desarrollo que fuera origen de dualismo social, al crear a la vez riquezas y pobreza por la marginalización de los más débiles o los menos afortunados, no sería sostenible.

Deben diseñarse políticas económicas y sociales integradas. Se debe pasar de la actual desarticulación a una política socioeconómica que sea capaz de generar al mismo tiempo crecimiento y desarrollo humano.

Ello requerirá estructuras de distribución del ingreso más equitativas, políticas sociales agresivas y gerencia social de buena calidad.

Las inversiones en salud y educación, es decir, en la gente son decisivas en una política que procure crecimiento, competitividad y superación de la pobreza.

Una nueva socioeconomía que cree empleos productivos, dé oportunidades reales a los informales de pasar a la economía formal,

invierta vigorosamente en salud y educación, amplíe y potencie las posibilidades de producción de los pobres, promueva y facilite su articulación social y organización, y privilegie a los niños y las mujeres, puede crear condiciones opuestas a las que están precipitando el debilitamiento del tejido social y la destrucción de familias.

Silenciosamente, tras el deterioro social de la región, se está escondiendo el proceso subterráneo de erosión de las bases de la familia. Debe enfrentarse la pobreza y revitalizarse la familia antes de que sea tarde y Latinoamérica vea crecientemente debilitada esa base estratégica de vida, cultivada y protegida durante siglos por los pueblos de la región.

Democracia y Justicia Social

El desarrollo demográfico programado en el Tercer Mundo y en América Latina no deja, por razones morales, absolutamente ninguna otra alternativa que la de recomendar un ordenamiento económico que estimule el crecimiento, esto es, la economía de mercado.

La democracia y la Justicia Social se relacionan entre si sistemáticamente; no son sino dos caras distintas de una misma moneda.

La moderna teoría económica de la democracia tal como ha sido elaborada por J.M. Buchanan y en parte también por J. Rawls puede reducirse a dos ideas fundamentales.

1.- La legitimación del ordenamiento se logra mediante el consenso de los afectados.

Las convicciones religiosas, filosóficas y de cosmovisión, ya cumplieron con su papel de servir como fundamento para una integración de la sociedad; ahora han perdido su validez general.

La lección, pagada con un elevado tributo de sangre - de las guerras europeas de religión y de las guerras ideológicas del siglo XX- reside en que esas instancias fracasan como fundamento de la integración de la sociedad.

El único fundamento pensable es la democracia moderna: en ella los hombres determinan, ellos mismos y en común, la forma que desean dar a la convivencia.

La voluntad de los individuos es considerada en la política y en la teoría política como la única fuente de valores, y el acuerdo de los individuos representa la única fuente de legitimidad de reglas y de instituciones, comenzando por los derechos humanos, pasando por las constituciones, las leyes y los ordenamientos económicos, hasta las normas morales y los estándares de comportamiento específicos de una cultura.

La democracia no es, por tanto, ni una forma del estado ni sólo un método para proveer al estado de funcionarios, ni puede limitársela tampoco, en principio, al ámbito político.

En la reconstrucción teórica, la democracia ha de entenderse como

el principio universal de la vida humana en común.

Como regla de determinación de las decisiones colectivas sólo entra
En consideración el consenso de todos. Por tanto la democracia no
puede entenderse como dominio de la mayoría, sino como dominio
de todos, o bien, como dominio en nombre de todos.

Pero, el dominio es legítimo sólo y en la medida en que los afectados
acepten por principio ese dominio.

Fundado todo dominio de tal modo en el consenso, se habla de una
teoría consensual del dominio.

Quiere decir que, en la democracia, el dominio se torna ilegítimo si al
menos la implícita aceptación de los afectados ya no puede
manifestarse o si los afectados ya no pueden oponerse.

En ésta decisión colectiva todo individuo tiene derecho al veto. De
este modo, se expresa que el individuo y la comunidad dependen
sistemáticamente el uno del otro. La sociedad nada es sin los
individuos que han aceptado su ordenamiento y lo sostienen, pero
de igual modo el individuo nada es sin la sociedad, sin la relación
comunitaria con los otros, los cuales sostienen al individuo y lo
conducen a su desarrollo.

2.- La cooperación crea y amplía las posibilidades individuales de
acción.

La segunda idea fundamental de la teoría económica moderna de la
democracia, estrechamente vinculada con la primera, puede decirse

que estriba en que la cooperación social es productiva para todos los individuos.

La meta de la cooperación de todos en la sociedad es la ampliación de las posibilidades individuales de acción. Pero la ampliación de las posibilidades individuales de acción significa libertad individual.

Esta derivación implica que la libertad individual no es una determinación del llamado estado de la naturaleza, sino resultado de la cooperación social. La libertad individual se produce, se desarrolla y se ensancha exclusivamente a través de la acción colectiva.

La libertad individual consiste en las posibilidades concretas y reales de acción, siendo éstas posibilidades desarrolladas por la sociedad.

En contra de las concepciones liberales minimalistas del estado, Buchanan sostiene que el estado, más allá de la garantía de la seguridad interna y externa, tiene también la tarea de producir rendimientos para los ciudadanos.

Las constituciones, las leyes, los ordenamientos económicos, las reglas y las normas morales son, según el paradigma de la teoría de la democracia, acuerdos comunitarios acerca de restricciones de la acción que han de interpretarse como obligaciones colectivas que tienen como meta ampliar comunitariamente la libertad individual de todos.

Justicia Social y Democracia.

Hay que señalar que la calificación de justo no se refiere ni a las acciones individuales aisladas ni a determinados resultados de la distribución. Solamente los resultados de la distribución dependen sistemáticamente del proceso en el que se lleva adelante esa distribución, de lo que se sigue que los resultados y el proceso sólo pueden discutirse simultáneamente. Para los resultados es decisivo, por lo tanto, el proceso, el sistema de reglas, el sistema institucional de una sociedad que establece las posibilidades de acción; en un proceso anónimo, el resultado total surge del juego conjunto de las posibilidades de acción realizadas. De ésta manera, ningún actor individual es responsable del resultado total.

La categoría de justicia social se refiere, pues, al sistema institucional de una sociedad. Se funda en que la sociedad moderna se caracteriza por una profunda división del trabajo y por procesos anónimos de intercambio, por la elevada interdependencia del comportamiento dentro del sistema y por su gran complejidad.

El criterio de juicio para el orden socialmente justo estriba, por lo tanto, en los beneficios que, en el largo plazo, determinadas instituciones traen para todos los miembros de la sociedad sin excepción.

Esto constituye el contenido con el que se llena el principio formal

del consenso: el individuo sólo podrá prestar su acuerdo consciente y libremente a una institución, si en el largo plazo recibe beneficios de esa institución. La tarea de la política consiste en dar al sistema institucional una forma tal que esa garantía resulte digna de crédito para todo individuo aun cuando en las sociedades pobres el provecho inmediato para muchos pobres pueda ser a menudo insignificante.

La asimetría de las ventajas y las desventajas en la economía de mercado.

La economía de mercado es extremadamente eficaz.

Regularmente sus ventajas se obtienen en forma muy diseminada, en pequeños sectores, a través de la permanente mejora de productos y de procedimientos de producción, de modo casi imperceptible en cada caso particular. En el largo plazo se obtiene una fuerte elevación del nivel de prosperidad.

Las desventajas de la economía de mercado, bajo la forma de cambios estructurales con bancarrotas y desocupación, se presentan, a diferencia de las ventajas, regularmente de manera masiva, a menudo con la amenaza existencial de los afectados, y alcanzan habitualmente a determinados grupos: Los que trabajan en una rama, en una región, en una firma.

Por consiguiente, los individuos otorgarán al riesgo de resultar afectados por un cambio estructural una importancia desproporcio-

nadamente más grande que a las pequeñas ventajas, en cada caso casi imperceptibles, que extraen de ese permanente proceso de destrucción creadora.

La cuestión decisiva, pues, es en qué condiciones los hombres afectados por el cambio pueden dar su acuerdo a un ordenamiento económico que en determinadas circunstancias les acarrea, a través del proceso de competencia, duras desventajas. De acuerdo a la concepción desarrollada, la respuesta sólo puede ser la de que lo harán bajo dos condiciones:

Primera, que las desventajas del cambio estructural no siempre afecten a las mismas personas o a los mismos grupos; y segunda, que la sociedad, a través de medidas sociopolíticas, rescate a los afectados por el cambio estructural y les ofrezca una nueva perspectiva para el futuro;

En tal caso puede aguardarse un acuerdo a tal ordenamiento social aun por parte de quienes potencialmente tienen que sobrellevar las desventajas más graves.

En la medida en que no se garanticen esas condiciones, el ordenamiento de la economía de mercado y la competencia pueden no ser aceptados por los potenciales afectados.

La interdependencia entre producción y distribución

Puede haber justicia social también en sociedades pobres.

En muchas partes del mundo, sin embargo, a innumerables personas

en una obligación moral reflexionar acerca de un ordenamiento económico que estimule el desarrollo. La prosperidad social a escala mundial es una obligación moral porque sólo así puede concretarse para cada uno la posibilidad de conformar su vida, en comunidad con los otros, de acuerdo con su propia concepción.

Si mediante un sistema institucional adecuado se desarrollan plenamente las capacidades de todos los individuos, ello es de provecho, por una parte, para el individuo mismo; pero por otra, es normativamente más importante que a través de un ordenamiento apropiado ello sirva también a los otros, a la sociedad.

De la idea irrenunciable para la doctrina social católica y para la teoría moderna de la igualdad originaria de todos los hombres, no se sigue que deban tener las mismas competencias, las mismas posiciones, los mismos ingresos; el análisis de los estímulos que hemos interpolado muestra claramente lo ruinosas que tales ideas de igualdad son para aquellos a los que con ellas se debería beneficiar; no en último término, tales ideas de igualdad han conducido al socialismo hacia la pobreza y la ruina.

Las instituciones de la sociedad moderna deben tener un fundamento moral. Pero las acciones en el interior de esas instituciones, especialmente en el subsistema autónomo de la economía, se desvinculan de los motivos y las intenciones morales y se cumplen sólo según cálculos económicos. El lugar sistemático de la moral en una

cálculos económicos. El lugar sistemático de la moral en una economía de mercado es el ordenamiento económico, no la acción individual. La dimensión moral de la economía de mercado está incorporada en las reglas de juego de esa economía de mercado. La razón de ello ha de ser vista en determinados rasgos característicos de las sociedades modernas. La sociedad moderna se caracteriza por la profunda división del trabajo, por procesos anónimos de intercambio, por las extensas cadenas de efectos de la acción que ningún individuo puede controlar, por la interdependencia del comportamiento de muchos individuos, y por la elevada complejidad.

En tales condiciones es precisa la conducción de la sociedad a través de reglas, a través de instituciones.

El lugar sistemático de la moral en la economía de mercado debe buscarse en las instituciones de la sociedad.

Para el problema de la Justicia Social, que representa una categoría referente al sistema, la ética social o ética institucional se torna así dominante. De las instituciones parten los estímulos dirigidos a la conducta individual, y si las instituciones provocan estímulos erróneos recompensando económicamente comportamientos que perjudican a la prosperidad común, se presentan graves perjuicios para la prosperidad de todos, para la moral y para la justicia.

En modo alguno se niega con ello el papel de la ética individual. La ética individual es, por el contrario irrenunciable aun para una concepción que destaca el predominio de la ética institucional. En las relaciones cara a cara, en las relaciones en pequeños grupos tales como la familia, la escuela, el círculo de las amistades y para la praxis de la orientación espiritual, la ética individual es sin duda la que predomina.

Por lo demás, la ética individual es insuprimible también en contextos sociales, porque las ideas y los ideales morales surgen siempre originariamente en la cabeza de individuos; para la entrada de ideales morales en el proceso social, la ética individual es algo absolutamente irrenunciable. Pero cuando se trata de colaborar para que las ideas y los ideales morales cobren validez duradera los ideales tienen que ser transformados en reflexiones de ética institucional.

El que desea obrar de manera moralmente correcta en las condiciones de un contexto sistemático mundial, debe conocer mucho acerca de los contextos sistemáticos. La investigación de éstos es tarea de las ciencias sociales, especialmente de la economía. Y la doctrina social católica tiene ante sí la urgente exigencia de incorporar en un lugar saliente de sus reflexiones los conocimientos correspondientes acerca de los efectos estimulantes de la organización institucional.

En la medida que la doctrina social católica no tenga en cuenta el

estado de las ciencias sociales modernas, no podrá hacer ningún aporte a la solución de los problemas acuciantes del mundo.

La doctrina social católica no puede desperdiciar la gran posibilidad encerrada en el hecho de que actualmente las ciencias profanas tienen un desarrollo que es tan apropiado para la Iglesia y para la teología como no lo era desde hace siglos. Debería decidirse a actuar ofensivamente a favor de la democracia y de la Justicia social respecto de un elevado nivel de vida para todos los hombres, y tendría que resolverse a extraer de ese objetivo también las necesarias consecuencias teóricas y políticas.

El presupuesto decisivo de ello es que la doctrina social católica acepte moralmente la economía de mercado y de la competencia en un marco que está delimitado por la democracia y la Justicia social.

La opción por los pobres, dadas especialmente las perspectivas demográficas, sólo puede cumplirse en el marco de un ordenamiento económico de mercado.

Es indudable que en América Latina los mercados no funcionan actualmente en la forma deseada.

Pero mientras que muchos representantes de la Iglesia concluyan de ese estado de cosas que debe renunciarse a los mercados, o que debe compensárselos mediante otros mecanismos de coordinación porque el mercado y la competencia promueven el proceso de

cosificación, de anonimización y de orientación hacia los intereses materiales, a mi modo de ver, por razones morales deben extraerse las conclusiones contrarias.

Cabe producir y mejorar permanentemente la capacidad de funcionamiento de los mercados. Pues, en contraposición con un prejuicio muy difundido, el mercado y la competencia no surgen por sí mismos; son estructuras manifiestamente artificiales que necesitan de conservación y cuidado permanentes a través del sistema político. Los mercados están insertos en un ordenamiento social que antes de los mercados, al lado de los mercados y después de los mercados, utiliza, y tiene que utilizar, otros mecanismos de coordinación, esto es, mecanismos políticos que apunten en principio al consenso, para mantener la capacidad de funcionamiento de los mercados y desarrollar su capacidad de rendimiento.

El feudalismo de América Latina tiene tan poco que ver con la economía de mercado como el neofeudalismo bajo la forma de las llamadas coaliciones de distribución, esto es, los grupos de intereses organizados, en los países organizados, en los países industrializados.

La doctrina social católica debería abogar ofensivamente por la economía de mercado y de competencia en el marco de la democracia y de la Justicia Social. Ello es moralmente necesario,

porque de otro modo los ocho o diez mil millones de hombres que dentro de cuarenta años han de poblar la tierra, no podrán llevar una vida humana digna según ellos mismos la conciban, en comunidad con sus semejantes.

Pobreza y Sistema Social

(Reflexiones analíticas y estratégicas a propósito de las formas de manifestación y de las causas de la pobreza desde la perspectiva de la teoría de los sistemas)

Observación Preliminar

El número de habitantes del tercer Mundo que vive por debajo de los llamados " límites de pobreza " debe ser en la actualidad de pocos menos de mil millones. A pesar de los esfuerzos realizados en la última década, la pobreza de grandes masas se ha incrementado considerablemente, circunstancia en la que, entre otros factores, desempeña también cierto papel el crecimiento de la población.

Mientras tanto, ha ganado terreno la convicción de que se ha fracasado en la superación de la pobreza, no tanto debido a la escasez de recursos y a las posibilidades tecnológicas, sino en cuanto a las deficiencias de los sistemas sociales. Contribuyen a ello no sólo las deficiencias institucionales de determinadas

sociedades existentes en la realidad, sino también el hecho de que una sociedad mundial, más estrechamente unida, no ha sido capaz de hacer prevalecer un mínimo de normas, valores, ideales y metas cohesionantes y obligatorias. Por eso la problemática de la pobreza, tanto desde el punto de vista del análisis de las ciencias sociales, como desde las exigencias de una estrategia de lucha contra la pobreza, debe ser tratada con énfasis bajo aspectos de una crítica de la sociedad.

La investigación acerca de la pobreza tiene ya, por cierto, una tradición. A pesar de ello, no existe hasta hoy ni una definición de la pobreza universalmente aceptada ni una teoría fundamentada de la pobreza.

En este trabajo se parte de reflexiones de la teoría de los sistemas. Este planteamiento, que engloba a otras disciplinas, da cuenta de la complejidad y pluridimensionalidad de la problemática de la pobreza mejor de lo que pueden hacerlo planteamientos parciales. Además, con el método de análisis de sistemas puede demostrarse que lógicamente no puede haber una definición general de la pobreza sobre la base de criterios cuantitativos comprensibles. Esto es: el mismo estado de cosas es interpretado de manera distinta en contextos

socioculturales distintos, pero también por grupos diferentes dentro de la misma sociedad, y - no en menor medida - en fases evolutivas diversas.

1.- Complejidad del fenómeno de la pobreza y responsabilidad universal.

Urge un análisis preciso del multifacético problema de la pobreza. Sin tal análisis es natural que se corra el riesgo de que algunas acciones indiscriminadas aumenten en definitiva la pobreza o, mejor dicho, que aumenten determinadas modalidades de pobreza que ~~no pueden ser consideradas compatibles con la dignidad humana.~~ humana.

La política de desarrollo frente a la pobreza supone que realmente nos referimos a los pobres y que hemos optado por ellos, que los conocemos y que los convertimos en pauta de nuestro obrar.

En esta formulación parece resonar una vaga duda en cuanto a si la Iglesia, en las acciones que ha desarrollado hasta hoy, tuvo suficientemente en cuenta la complejidad del problema de la pobreza, y si se puede llegar a los verdaderos pobres - en el sentido de la posición fundamental -, cuanto no se considera suficientemente el componente sociopolítico. En principio, es enteramente legítimo el que las consideraciones caritativas a menudo hayan estado en primer plano. Pero la beneficencia acompañada de una paternal

“ mentalidad de limosna ”, corre el riesgo de curar sólo los síntomas. De ese modo son encubiertas circunstancialmente las estructuras injustas y las formas de comportamiento expoliativo que, en última instancia, producen pobreza. Estas son, sin embargo, las verdaderas barreras, sin cuya eliminación - o al menos, sin cuya reducción - apenas puede desarrollarse la iniciativa propia, absolutamente necesaria, de los grupos marginales.

A primera vista es realmente paradójico que en una época en la cual los seres humanos se enfrentan diariamente con el fenómeno del hambre y de la miseria - especialmente en el Tercer Mundo -, se hallen dificultades para determinar: Que es en realidad la pobreza; cómo debe juzgarse, desde los puntos de vista ético - moral, sociopolítico y socioeconómico, el hecho de que exista pobreza.

En la discusión en torno a la planificación de la lucha contra la pobreza suele no destacarse con suficiente claridad que de la respuesta que se dé a estas preguntas, depende qué estrategia debería ser desarrollada, a qué recursos apelar y en qué contexto.

Si, por ejemplo como ocurre a menudo, se equipara pobreza con subdesarrollo, se suscita inmediatamente la pregunta de qué se entiende realmente por desarrollo. Se trata aquí en gran medida

de un juicio normativo que no puede ser fundamentado científicamente. Sin entrar a considerar en detalle la problemática de la política de desarrollo y de ayuda para el desarrollo, podemos atenernos a la circunstancia de que la reducción de la pobreza es una exigencia constantemente manifestada por la política de desarrollo.

La problemática se torna aun más compleja debido a que la respuesta a la pregunta antes formulada resulta distinta de un sistema social a otro, pero también en grupos y miembros diversos de una misma sociedad.

La circunstancia de que no exista una definición de pobreza universalmente aceptada, en modo alguno se debe, ante todo, a la dificultad, reiteradamente aducida, de medir la "cualidad" social "de la pobreza" por medio de categorías cuantitativas. La causa es que las sociedades, aunque también grupos e individuos sociales, basándose en ideas de valor, concepciones del mundo, convicciones religiosas, ideologías, y en estructuras, funciones y valores que resultan de aquellas, arriban a juicios más o menos diversos acerca del valor o no valor social o individual que posee la pobreza.

A hechos comúnmente calificados como fenómenos de pobreza, especialmente por parte de observadores provenientes de sociedades más desarrolladas, se les asigna, en distintas sociedades, una impor-

tancia diversa, la cual está, además, sometida a modificaciones en el curso del desarrollo histórico.

La afirmación de que se registra pobreza absoluta cuando los pobres no se encuentran en condiciones de vivir una vida digna de un ser humano, puede alcanzar sin duda un consenso general. Si se exceptúan situaciones extremas en las que el hambre y las enfermedades amenazan directamente la supervivencia, la interpretación de lo que es considerado como "digno de ser humano" puede variar marcadamente en sociedades distintas, pero también entre observadores y entre los que se encuentran directamente involucrados. De ninguna manera puede darse por sentado que los afectados por la pobreza, por principio, interpreten su situación como peor de lo que puedan estimarla observadores externos.

Gran parte de lo que con cierta presunción denominamos "letargo del desarrollo", procede del hecho de que los pobres no interpretan necesariamente su situación como insoportable. El hacerse consciente de la pobreza es sin duda también un fenómeno de comunicación con las pautas de otras sociedades y culturas.

Ahora bien, apenas puede dudarse de que, en muchas regiones, fenómenos de pobreza absoluta, esto es, de pobreza que amenaza a la vida, sean tan evidentes que no se pueda discutir la tarea de intervenir, en este caso, como ayuda ante catástrofes, en el sentido de amor al prójimo.

Pero resulta un problema el hecho de que la transición de la pobreza absoluta a la relativa se ha vuelto cada vez más fluida. La discusión acerca de las ventajas o inconvenientes de ayuda mediante alimentos es una lección acerca del modo en que un empleo demasiado poco meditado de ese instrumento puede, en determinadas circunstancias, ahogar las iniciativas de los propios afectados.

También es esencial, para las consideraciones estratégicas, el hecho de que la Iglesia está presente y opera en sistemas sociales muy diferentes, lo cual acarrea como consecuencia que en cada caso debería elaborarse algo así como una definición concreta de lo que es la "pobreza sobre el terreno". En esas consideraciones tampoco hay que desestimar que, en la doctrina de la Iglesia, a determinadas formas de pobreza se les adjudica - especialmente a la pobreza voluntariamente, en relación con lo religioso - un valor esencial. Esto es válido también para otras religiones y filosofías, cosa que las sociedades industriales, crecidas dentro de la ética capitalista-calvinista, tienden con gusto a pasar por alto.

2.- Condicionamiento de la pobreza por el sistema

De las precedentes consideraciones puede extraerse la conclusión de que no puede haber una definición global y universalmente aceptada, y mucho menos una determinación cuantitativa, válida en todas partes, de las situaciones que deban considerarse como de pobreza. El eje y punto crucial de una teoría de la pobreza debería

consistir en la comprobación de que:

La pobreza se manifiesta bajo distintas formas; por tanto, no puede haber ninguna estrategia de lucha contra la pobreza que tenga una validez general;

- La pobreza nunca depende de una sola causa, sino que siempre está provocada por un haz de factores materiales y socio-institucionales.

En la bibliografía sobre el tema no faltan intentos de definición y de explicación. Conceptos tales como los de "marginalidad" y de "violencia estructural", o la teoría de la dependencia, han permitido ciertamente agudizar la capacidad de percibir la extraordinaria complejidad de la problemática de la pobreza. Sin embargo, siguen siendo demasiado generales para, en un caso concreto, deducir de ellos indicaciones para una estrategia eficaz.

De acuerdo con el estado de conocimiento empírico y teórico, debemos partir de que las complejas causas de la pobreza absoluta y de la pobreza relativa están fundadas en las estructuras y en la función de sistemas socioeconómicos, culturales y políticos.

Sistemas diferentes producen distintas variedades de pobreza o de fenómenos que algunos grupos consideran como de pobreza y que otros, en cambio, no. Sin entrar en más detalles al respecto, debe llamarse la atención acerca de que entre las formas de pobreza que encontramos en el Tercer Mundo y la llamada "nue-

va pobreza" - que es generada por los sistemas de las sociedades industriales - existe una diferencia inconmensurable, lo cual no significa que los que están afectados por ella no la experimenten subjetivamente como igualmente dolorosa.

Con mucha frecuencia se ve como esencial en la gestación de la pobreza una relación estrecha entre el hombre y los recursos. No es posible negar que la escasez de recursos representa un problema serio.

Pero, de la misma manera, tampoco puede pasarse por alto el que sea, en parte, la dilapidación humana lo que está provocando la creciente escasez de recursos, y, por otro lado, de que haya sistemas que, mediante barreras institucionales y políticas, obstruyen precisamente a los pobres el acceso a los recursos de hecho disponibles.

La cuestión del incremento de población sólo puede ser aquí brevemente esbozada. La opinión, sostenida a menudo, de que torpedea todo progreso económico, es nada más que una verdad a medias. El comportamiento de la población está condicionado en gran medida por ideas de valor y por ordenamientos institucionales, los cuales, a su vez, derivan de una experiencia de pobreza que abarca a varias generaciones. Como regla empírica puede valer: cuanto más pobres más niños.

Por regla general, un análisis empírico del sistema y de sus

contextos productores de variedades específicas de pobreza es insoslayable a fin de sondear el peso relativo de factores operantes, que impiden o favorecen la consecución de los objetivos, y los puntos críticos de la intervención. Algunos expertos en aspectos prácticos - aunque también algunos expertos teóricos - relacionan el análisis del sistema con dos ideas:

La de una enorme complejidad, por una parte, y la del prejuicio de que aquí supuestamente se hablaría - en el sentido de una escuela estructural - funcionalista erróneamente entendida - de la conservación del statu quo, por otra.

Para retrotraer estos argumentos a sus verdaderos límites, parece oportuno aclarar el concepto de sistema aquí subyacente, y hacer operativa la forma de proceder.

Por " sistema " hay que entender una construcción que, como tal, no se encuentra en la realidad, pues la total complejidad de la realidad jamás puede captarse. Parece posible, no obstante, reproducir en tres pasos, mediante procesos de reducción y de aproximación, según los tipos ideales de Weber, las configuraciones más importantes para la originación de determinados fenómenos de pobreza:

- formulación de una construcción transitoria sobre la base de experiencias empíricas y de consideraciones de plausibilidad;
- probar las hipótesis resultantes mediante sondeos empíricos;

-adaptación de la construcción a los resultados empíricos, e identificación de los contextos relevantes del sistema.

Regularmente, la base de tal análisis del sistema constituye una unidad espacial (país, región, circunscripción). No obstante, en el sistema, entendido en sentido estricto, influyen factores externos específicos determinantes de la pobreza. Por eso es aconsejable distinguir entre sistemas y entorno del sistema. Entonces, la región específica puede ser vista como un sistema abierto que se halla expuesto a influencias de un entorno que son relevantes para las respectivas variedades, específicamente identificables, de la pobreza. Tal distinción parece importante sobre todo en relación con la exigencia, formulada con razón una y otra vez, de la autoayuda de los pobres. El entorno del sistema - por ejemplo, la legislación del derecho territorial o los precios agrarios del mercado mundial - es directamente relevante, pero, en su mayor parte, está más allá de las posibilidades de influencia de los pobres. Dicho de otro modo: sólo una modificación del marco de condiciones impuesto por el entorno del sistema hace posible el desarrollo de una autoayuda.

Por cierto, el planteamiento de un análisis del sistema jamás puede proporcionar un escenario perfecto de la realidad; sin embargo, ofrece cierta garantía para que, en un proceso de aproximación, sean sondeadas interdependencias relevantes. La objeción de que este enfoque no hace sino mantener el statu quo, es enteramente

errónea, pues el análisis persigue precisamente el objetivo de identificar los elementos del sistema y las interdependencias que resultan deficitarios con respecto a la consecución de los fines.

De esto puede derivarse una serie de teorías que también revisten importancia para la estrategia:

- Nociones y conceptos tales como "sociedades dualistas" o "marginalidad" deben ser reinterpretados. La marginalidad de grupos, como la del llamado "sector tradicional", no puede ser entendida como un proceso aislado, sino como consecuencia de la estructura y de la función típicas del sistema, del cual son parte los grupos marginales.

- Del contexto respectivo, en el que están ordenados la dotación de recursos; los factores de producción: trabajo, tierra y capital; el saber técnico y las tecnologías que resultan de él; las estructuras sociales y las ideas de valor; los modelos culturales y las condiciones básicas internas y externas, políticas e institucionales, surgen distintas variedades de pobreza. A consecuencia de esto, no sólo varían las formas concretas de manifestación de la pobreza, sino también las definiciones de la misma, dentro y fuera del sistema.

- El límite entre la pobreza absoluta y la relativa es fluctuante- exceptuando, las situaciones extremas – debido a que la idea de cuál sea la situación que puede ser considerada digna del ser humano varía no solamente de una sociedad a otra, sino además en el curso del

desarrollo histórico.

3.- Problemas de categorización y medición de la pobreza

A pesar de los significativos éxitos de una política de desarrollo orientada primariamente al crecimiento económico, hay que recordar que, en muchos países del tercer mundo, el proceso de pauperización más bien ha avanzado.

La situación de los grupos menos favorecidos está caracterizada por el siguiente círculo vicioso: porque son pobres, son objeto de un proceso que para ellos se desenvuelve negativamente; apenas pueden influir políticamente en el sistema; como no pueden corregir a su favor las condiciones básicas mediante alguna agrupación política, no disponen de ningún acceso a las posibilidades productivas, deslizándose cada vez más profundamente en la pobreza y, con ello, en la falta de importancia política.

Es común decir que sólo es posible elaborar una estrategia de lucha contra la pobreza, si se logra definir qué es la pobreza y cuál es su causa.

Tanto en la bibliografía política como en la de divulgación, al igual que en las declaraciones nacionales e internacionales, se hallan innumerables intentos de aproximarse a la problemática de la definición y la medición de la pobreza. Algunos términos corrientes deben ser examinados a la luz del enfoque del análisis del sistema con vistas a establecer su utilidad para la formulación de estrategias en situaciones concretas.

En este contexto desempeña un papel central la cuestión de las necesidades básicas.

Debe considerarse absolutamente pobre a quien ya no puede satisfacer esas necesidades básicas. Es interesante el hecho de que la discusión acerca de las necesidades básicas estuvo concentrada inicialmente, de forma muy marcada, en la supervivencia puramente física, en la alimentación, la vivienda, la vestimenta. Poco a poco son considerados como imprescindibles para un existir humano digno ámbitos de la supervivencia psíquica y social, y servicios públicos esenciales. Precisamente, a propósito de la cuestión de las necesidades básicas, se pone claramente de manifiesto hasta qué punto es fluctuante el paso de la pobreza absoluta a la pobreza

relativa. Las necesidades son construidas fundamentalmente de acuerdo con un método de canasta familiar. No es posible establecer uniformemente, por las razones antes expuestas, qué es una canasta familiar tolerable. Es indiscutible que también las estrategias de lucha contra la pobreza deberían integrar cuidadosamente en sus cálculos elementos y estructuras socioculturales. Esto no contradice en modo alguno la consecuencia, derivada lógicamente de consideraciones de análisis del sistema, por la que para la reducción de la pobreza se requieren, por regla general, modificaciones del sistema, es decir, se requieren también modificaciones de modelos socioculturales.

Otra categorización que parece muy problemática es la que distingue entre pobreza material y pobreza inmaterial, entre pobreza primaria y pobreza secundaria. Ciertamente, cuando se trata de morir de hambre o no morir de hambre, la satisfacción de la necesidad de alimentación tiene una prioridad absoluta. Pero parece errónea la concepción, a menudo aducida, según la cual deberían satisfacerse, primero, necesidades básicas puramente materiales, pudiendo tener lugar, en un segundo momento, la satisfacción de las necesidades culturales, sociales y psicológicas.

Es erróneo porque la pobreza engendrada por el sistema es un fenómeno global. Con mucha frecuencia, la cadena causal puede in-

vertirse.

Sólo cuando pueden satisfacerse determinadas necesidades básicas inmateriales, tales como la mejora de las condiciones de trabajo, la seguridad política y social y un mayor margen de libertad, se incrementan las posibilidades de una satisfacción más completa de las necesidades primarias especialmente cuando se mantiene la exigencia de autoayuda.

Asimismo habría que aclarar críticamente la diferencia entre un perjuicio percibido objetivamente y un perjuicio percibido subjetivamente. Se debe tener siempre presente que la ayuda exterior para el desarrollo significa contactos intersistemáticos, y que éstos, naturalmente, en especial a través de una concentración de comunicación por los medios masivos, hacen que se fortalezca, hasta en lo más recóndito, el sentimiento de perjuicio subjetivo. La explosiva problemática reside en que esa comunicación es netamente parcial. Los pobres se ven enfrentados predominantemente con el aspecto del consumo y, en menor medida, con la manera en que un sistema deba funcionar para alcanzar determinados estándares de consumo, y esto sin considerar que las profundas sombras de las sociedades de la abundancia apenas penetran en la conciencia.

En este contexto cabe mencionar, asimismo, otro fenómeno.

Determinados sistemas obstruyen la disposición de rendimiento y consolidan la pobreza relativa al no retribuirse en ellos de forma adecuada, ni material ni idealmente, los posibles rendimientos de los pobres.

En la actualidad han quedado enteramente excluidas ideas como la que la holgazanería, la apatía, la deficiente disposición a aceptar innovaciones, la poca inclinación al ahorro y la falta de racionalidad económica, aumentan la pobreza.

Si en sociedades rurales pueden observarse formas de comportamiento inadecuadas ante un desarrollo moderno, es, sin embargo, erróneo inferir de ello la idea de una peasant subculture y negar por principio su capacidad de modernización. Por el contrario, las formas de comportamiento que pueden observarse son estimadas a menudo como signos de una racionalidad adecuada al sistema. Por ejemplo, si un arrendatario, en el denominado cultivo compartido, debe entregar al dueño de la propiedad la mitad o hasta los dos tercios de lo producido, obra de manera sumamente racional; si no realiza grandes esfuerzos para incrementar la productividad, ni él ni su familia podrían sobrevivir. Por cierto, también el comportamiento de grupos y de individuos contribuye al surgimiento o a la consolidación de la pobreza. En la medida en que es

así, al menos una parte de la pobreza que se registra en determinados sistemas puede explicarse como neutral respecto del sistema. En esto desempeña un papel decisivo la relación entre la voluntad de rendimiento específica de cada cultura, la actitud personal respecto de la disposición de rendimiento y la capacidad real de rendimiento, referidas, respectivamente, a los componentes fundamentales de la pobreza.

Aquí debe ser mencionado todavía otro fenómeno que, desde el punto de vista del análisis del sistema, puede designarse como una forma especial de la "pobreza social".

En grupos marginales, aun cuando estén expuestos a la miseria material, se desarrolla fácilmente el sentimiento de haber sido excluidos de la sociedad. Habría que citar aquí la llamada "nueva pobreza" de las sociedades industriales. Al sector informal del Tercer Mundo hay que contemplarlo directamente como un esfuerzo por sobrevivir como subsociedad propia. A pesar de la importancia del sector informal, es manifiesto no obstante, que esté, en un cierto nivel, no puede existir sin relaciones con el sector formal. Dicho sea de paso, esto vale también para la mayor parte de las economías alternativas que hoy están de moda entre nosotros.

El intento de fijar líneas de pobreza, tal como fue emprendido por el

Banco Mundial y por otras instituciones, reviste indudable importancia para una medición de la pobreza en el nivel mundial. A pesar de todos sus refinamientos en las recomendaciones para un desarrollo concreto en un ámbito determinado, tales mediciones deben ser muy problematizadas. Por una parte, una fijación monetaria presenta dificultades, en principio, pues tanto los hábitos de consumo como las "canastas familiares" son muy diferentes. Por otra parte, la producción propia y los aportes del sector informal son, probablemente, mucho menos estimados de lo que corresponde. Pero es mucho más problemático el que mediante tales patrones globales sea encubierta la diferenciación interna de la pobreza.

En la discusión acerca de las necesidades básicas y en el intento basado en esa discusión de medir cuantitativamente la pobreza, es llamativo que estén más en primer plano los aspectos del aprovisionamiento y del consumo que el aspecto de las posibilidades productivas. De ese modo no se pone suficientemente de manifiesto que la razón primordial de la pobreza es que los pobres no tienen un acceso adecuado al trabajo y a los medios de producción en su sentido más amplio. La marginación debe ser considerada siempre desde dos puntos de vista;

como aprovisionamiento deficitario y como denegación de posibilidades de producción, punto en el que hay que distinguir si se trata de una falta real de recursos o de un perjuicio político e institucional.

Un intento de valorar la cuantía de la denegación de posibilidades de producción en relación con la situación de recursos en determinadas sociedades puede ser seguramente de mucha ayuda para precisar el análisis de la pobreza.

4.- Estructuras y potenciales de conflicto

Los sectores de la población que son declarados como pobres por medio de una línea de la pobreza, establecida sea como fuere, en modo alguno se presentan como una masa más o menos homogénea. Desde el punto de vista de la teoría de los sistemas, la pobreza se explica a partir de conflictos de intereses, y ello de forma que los intereses de distintas agrupaciones se afirman en detrimento de grupos con menor capacidad para imponerse. La pobreza se manifiesta entonces de manera tanto más marcada cuanto menor sea la vigencia que tenga en el sistema la idea de solidaridad, o bien cuanto menos estén integrados los grupos más pobres de modo funcionalmente positivo en el sistema social.

En la ciudad y en el campo suele existir, incluso entre los más pobres, una despiadada competencia. La necesidad de aceptar casi cualquier trabajo, en cualquier momento y bajo cualquier condición, lleva a que permanentemente entre sí se ofrezcan más barato. Esto conduce, asimismo, a la paradójica situación de que ingresos más bajos no coincidan forzosamente con desempleo. En muchos

casos, se está todo el tiempo a la busca de oportunidades de trabajo, en competencia con otros pobres. De hecho, en las sociedades en desarrollo, que justamente carecen aún del carácter de sociedades de clases, se puede formar toda una jerarquía de explotación. El que es relativamente más rico explota al más pobre, y el más pobre explota al miserable. Parecería, que la presión ejercida sobre la capa más inferior se incrementa a medida que se desciende en la escala. Esto es tanto más frecuente, cuanto más son reemplazados los tradicionales valores de obligación recíproca por valores puramente económicos.

Los sistemas de ese tipo tienen la fatal tendencia a establecer una sutil red de corrupción de abajo hacia arriba y viceversa. No obstante, para los de abajo de todo es indispensable una que otra vuelta tortuosa para sobrevivir. Por eso, se debería ser extremadamente cauto en la formulación de juicios morales apresurados.

Si en la estructura y en la función de los sistemas sociales existen razones esenciales para las distintas variedades de la pobreza, entonces sólo puede obtenerse una reducción duradera de esa pobreza mediante modificaciones mínimas en el sistema. En este marco debe precisarse también el concepto de los grupos de destinatarios. En principio, con esa expresión de "grupo de destinatario", se comprende a los pobres, sea como fuere que se los identifique. Una opción

activa por determinados grupos de destinatarios afecta, sin embargo, constantemente a todo el sistema. Si se quiere llegar más allá de éxitos momentáneos, deben ser sondeadas cuidadosamente las probables reacciones del sistema o de sus segmentos. Las estrategias de lucha contra la pobreza tienen siempre implicaciones políticas, puesto que, en su núcleo, siempre apuntan a la redistribución de recursos y de poder político, y a la remodelación de las instituciones. Aparte de las apelaciones morales a la solidaridad, debería intentarse aclarar que no se trata fundamentalmente de un juego de suma cero, y que una reducción de la pobreza, al menos a largo plazo, responde al interés propio dilucidado de las capas dominantes.

5.- Algunas consecuencias concernientes a las Iglesias y a la lucha contra la pobreza

No puede ser objetivo de tal análisis científico-social elaborar conclusiones inmediatas para la doctrina social católica en América Latina. No obstante, puede comprobarse empíricamente que las sociedades de América Latina, aunque en medida diferente, están caracterizadas por padecer deficiencias institucionales que más bien fortalecen la pobreza de masas. Estos defectos de desarrollo- por ejemplo, en el ordenamiento del suelo, en las relaciones de mercado nacionales e internacionales, en los sistemas de derecho y de política, en las posibilidades de representar los intereses, incluso los de los pobres-

sólo pueden corregirse si se produce un cambio de mentalidad en todos los sectores de la sociedad.

Los poderosos deben comprender que su actitud inveterada de ver al estado como presa, no solamente es moralmente repudiable, sino que está dirigida, en última instancia, contra sus intereses propios dilucidados.

Los de abajo deben aprender que su miseria no es un *fatum* inalterable dado por Dios.

La Iglesia se ve sobre todo confrontada con una situación ambivalente.

Por una parte, como portadora no estatal de trabajo de colaboración para el desarrollo, está especialmente llamada a hacerse cargo de los grupos marginales. Por otra parte, un compromiso así la pone en conflicto con el sistema dominante, del que al menos determinados sectores de la jerarquía eclesiástica no necesariamente se han separado. Junto al trabajo práctico, la Iglesia tendría fundamentalmente la obligación no solo de vendar las heridas de los que han caído víctimas de los ladrones.

La opción por los pobres también nos obliga a descubrir las estructuras de robo, y a modificarlas y, si es posible, a impedir las. Las estrategias de lucha contra la pobreza deberían poder medirse según tengan en cuenta el carácter de sistema de la pobreza.

De ahí resulta que la lucha contra la pobreza tiene casi por definición un esencial componente político.

Si la acción de la Iglesia hacia los pobres parte de que, en lo posible, las modificaciones deberían tener lugar mediante vías evolutivas, entonces (oh, paradoja), es justamente necesaria una participación agresiva en el diálogo de la política que es relevante para el desarrollo. El trabajo en proyectos sigue siendo importante. Pero crece la obligación de influir en la revisión de las estructuras y de los comportamientos sociales, pues sin tales modificaciones - especialmente a través de las desiguales posibilidades de autoayuda -, podría ser desperdiciado definitivamente el potencial para una sociedad más humana y para un medio ambiente lo más intacto posible. El cristiano debe trabajar para crear sociedades mas justas y posibles.

Debe crear conciencia de que es importante vivir como persona y luchar para superar la situación de pobreza.

TERCERA

PARTE

CAPITULO 4

DISTINTAS ESTRATEGIAS

PARA CAMBIAR

POBREZA EN DIGNIDAD

1.- observaciones preliminares

La mayoría de las estrategias para el desarrollo, consideradas en la discusión a cerca de la política para el desarrollo de los años cincuenta, sesenta, setenta, se dirigen, de manera más o menos unilateral, solo al objetivo del crecimiento. Los objetivos de una política de distribución quedan en buena medida excluidos. En vista del predominio de conceptos estratégicos sectoriales, no sorprende demasiado que durante esos años muchos países hayan alcanzado, en parte, considerables logros en el crecimiento; a pesar de todo no se han conseguido crear, para la masa de la población en los países en desarrollo, mejoras duraderas en sus condiciones de vida.

La verdadera discusión para el desarrollo, con una orientación hacia el problema de la pobreza, fue anunciada en 1973 por el entonces presidente del banco Mundial, R. McNamara, quien constató en su famoso discurso en Nairobi:

“ Los datos disponibles permiten deducir que el rápido crecimiento en muchos países durante la década pasada estuvo acompañado por una mayor desigualdad, y que ese problema es sumamente crítico en las zonas agrícolas (...) De ello se puede inferir que, en la mayoría de los países en desarrollo, las medidas destinadas al fomento del desarrollo favorecieron al cuarenta por ciento más rico de la

población ”.

De hecho, a lo largo del proceso de desarrollo que se ha producido hasta ahora, tuvo lugar en muchos países una marginalización de amplias capas de la población: surgieron grupos marginales que no participaron en el proceso de desarrollo. Tales grupos se caracterizan por una falta de participación activa (participación en los procesos de decisión) y por una participación pasiva (no obtención de bienes, servicios y prestaciones sociales). Estos grupos cayeron en un círculo vicioso: debido a su marginalidad, alcanzaron solamente una ínfima productividad laboral y permanecieron pobres. Como consecuencia, se hundieron aun más en el ámbito marginal del desarrollo. De esta manera, el proceso de marginalización se acentuó tanto más cuanto mayor fue el progreso de los otros sectores de la economía. El crecimiento numérico de esos grupos marginales fue tan grande que, con el correr del tiempo, constituyeron una parte considerable de la población de los países en desarrollo. Surgió así el problema de la pobreza de masas.

2.- Estrategias para superar la pobreza

Los intentos por superar la pobreza mediante la correspondiente estrategia para el desarrollo presuponen la eliminación de las causas de la pobreza. Sin embargo, la pobreza puede tener gran número de causas que, según los países, se combinan entre sí con mayor o

menor fuerza.

De esto resulta la evidencia de que no puede existir una sola estrategia para superar a la pobreza. Mas bien deben ser concebidas estrategias para el crecimiento relativas a la pobreza, que se refieran a casos particulares y consideren las diferentes constelaciones de causas, para impedir que sean medidas con el mismo rasero las diversas situaciones de pobreza que se dan en la realidad. De hecho una estrategia A de lucha contra la pobreza - que ha resultado exitosa - puede fracasar en su aplicación en el caso B, debido a la diversidad de condiciones particulares; dicho con otras palabras, los casos A y B requieren distintas estrategias de lucha contra la pobreza. De acuerdo con esto, las recomendaciones estratégicas para la lucha contra la pobreza pueden referirse solamente a los principios fundamentales que hay que tener en cuenta en dichas estrategias.

Las campañas de ayuda para superar la pobreza que se han elaborado hasta ahora parten de la hipótesis de que mediante conceptos para el desarrollo, orientados exclusivamente al crecimiento, no puede llegarse, en un tiempo aceptable, a una superación estable de la pobreza. Por esa razón, debería intentarse favorecer directamente a las capas de la población afectadas por la pobreza. De acuerdo con esto, los conceptos se orientan preferente-

mente hacia las concepciones explicativas que comprenden la pobreza como consecuencia de las estructuras no equitativas de distribución y, asimismo, como reflejo del contexto social existente. Las estrategias de lucha contra la pobreza concebidas hasta ahora pueden clasificarse en dos tipos:

a.- Elección de grupos destinatarios: escogen a determinados grupos de pobres a quienes aplican directamente sus medidas propuestas;

b.- Elección de determinadas regiones; separan determinadas regiones de un país en las que aparece la pobreza especialmente masificada, e intentan desarrollarlas de forma que los pobres participen en mayor proporción de los logros del progreso.

3.- Estrategias dirigidas a determinados grupos de pobres

Dentro de las estrategias dirigidas a determinados grupos de pobres se distinguen las siguientes que, para su comprensión fundamental, resultan complementarias:

- estrategia para la redistribución del crecimiento;
- estrategia para elevar la ocupación;
- estrategia para elevar la productividad de los pobres;
- estrategia para la satisfacción de las necesidades básicas.

3.1. La estrategia para la redistribución del crecimiento

La primera concepción para mejorar la posición de ingresos de los pobres incluye la propuesta de permitir que los grupos destinatarios



participen en mayor medida que hasta ahora en el crecimiento del producto social bruto. A través de esto puede ser alcanzada, paulatinamente, una igualación de las diferencias relativas de ingreso y acelerarse la reducción de la pobreza. Por el contrario, de acuerdo con los partidarios de esta concepción, se excluye la eliminación de la pobreza por medio de la redistribución de un producto social constante, cuyos efectos positivos en el desarrollo son dudosos, pues, sin crecimiento económico, las redistribuciones conducen a una conmoción de la estructura económica y social. Por ese motivo, sólo queda este camino blando del mejoramiento de la distribución.

Aun cuando esta concepción se limite a la lucha contra la pobreza absoluta, sus perspectivas de éxito parecen restringidas. Los cálculos de Ahluwalia, Carter y Chenery han mostrado que, en una cantidad de pobres absolutos estimada en 800 millones, la proporción de pobreza absoluta se reduciría, en un lapso de veinticinco años, en solo 200 millones de seres humanos, si el 25% de los crecimientos anuales del producto social bruto fluyese en favor del 60% más pobre de la población: una distribución de las ganancias del crecimiento que, por tanto, resulta esencialmente más proporcionada que en la actualidad. Si se dirigiera el 45% de los crecimientos del producto social bruto al 60% de la población más pobre – una distribución de las ganancias del crecimiento que las experiencias

empíricas muestran en gran medida como utópica -, se registraría todavía, tras veinticinco años, una cantidad de 200 millones de pobres. En cierta forma, esta concepción aparece como insuficiente para poder eliminar, en gran medida, dentro de un tiempo previsible- en la discusión en torno de las políticas de desarrollo, frecuentemente se toma como base un lapso de veinticinco años.

3.2. La estrategia para elevar la ocupación

Una segunda concepción, dirigida a superar la pobreza absoluta, consiste en aplicar medidas destinadas a elevar la ocupación, a fin de lograr una reducción del elevado desempleo (manifiesto o encubierto) de los países afectados. Como para la mayor parte de la población la utilización de la propia fuerza de trabajo representa la única posibilidad para la obtención de haberes, la incorporación en el proceso de producción de los hasta hoy desempleados podría contribuir a mejorar sus ingresos y por consiguiente, a una reducción de la pobreza absoluta.

Condición previa para la realización de esta estrategia es, evidentemente, que se logren crear nuevos puestos de trabajo en cantidad suficiente y estrategias para el cumplimiento de las leyes laborales.

Sin embargo, no puede contarse con un incremento constante de la ocupación y con una constante consecuencia reducción de la pobreza absoluta, provocada por este incremento, dentro de un lapso previsible.

En esta medida, la estrategia para la ocupación, por importante que sea, si se la considera aisladamente, no parece constituir una estrategia suficiente para la eliminación de la pobreza.

3.3. La estrategia para elevar la productividad de los pobres

En el contexto de la estrategia para la ocupación, no debe pasarse por alto que la ocupación es solo una de las muchas determinantes de la obtención de ingresos. La misma importancia reviste el monto de los ingresos que son obtenidos por medio del trabajo; por su parte, esos ingresos son a menudo reflejo de la respectiva productividad del trabajo.

De hecho, las investigaciones empíricas prueban claramente que el problema de la pobreza absoluta no se restringe a los desocupados y subocupados. Muchas veces afecta también a fuerzas de trabajo que, a pesar de tener pleno empleo, obtienen ingresos que no bastan para satisfacer las necesidades básicas. Por ello, generalmente, no es suficiente crear únicamente nuevos puestos de trabajo; antes bien, deben ser tomadas medidas dirigidas a incrementar la productividad a fin de hacer posible montos de ingresos que eliminen la pobreza absoluta.

Medidas de esa índole conciernen, por una parte, a la disponibilidad de tales factores de producción que son necesarios de manera complementaria al rendimiento laboral- como, por ejemplo, los bienes de capital (herramientas, etcétera)-, si es que debe ser generado un

resultado productivo suficientemente elevado por unidad de trabajo.

Pero, por otra parte, también deben tener como objeto la totalidad de la problemática del acceso al mercado y de las relaciones de poder en los mercados de bienes y de empleo, si es que realmente deben ser alcanzados los resultados buscados.

3.4. La estrategia para la satisfacción de las necesidades básicas

Tanto la estrategia para la ocupación como la estrategia para la incrementación de la productividad de los pobres son, sin duda, concepciones importantes para la lucha contra la pobreza absoluta.

Pero no son suficientes, puesto que no llegan a los sectores esenciales de los absolutamente pobres. De esta manera, medidas para la incrementación de la productividad de los pobres favorecen sólo a aquellos que tienen un puesto de trabajo o disponen de la posibilidad de una ocupación propia; por otra parte, la estrategia para la ocupación comprende solamente a aquellos que son capaces de trabajar o están dispuestos a hacerlo.

Así quedan excluidos grupos esenciales de entre los absolutamente pobres.

Las estrategias consideradas hasta aquí no reducen, por tanto, las notables distribuciones desiguales que existen dentro de cada familia y que discriminan, ante todo, a las mujeres y a los niños. De igual modo, las estrategias que parten de la elevación de los ingresos no pueden impedir que, en detrimento de una mejora en la satisfacción de las necesidades básicas, sean satisfechas preferentemente otras necesidades que pueden calificarse como de no esenciales (por ejemplo, cigarrillos, etc. , en lugar de una alimentación suficiente de

los niños pequeños). Finalmente, gran parte de las necesidades básicas no puede ser cubierta mediante bienes privados, sino únicamente mediante bienes públicos, de manera que un crecimiento de los ingresos privados no puede por sí solo eliminar la insuficiente satisfacción de las necesidades básicas.

Para comprender esta argumentación, reviste una importancia decisiva la definición de las necesidades básicas. La definición internacionalmente más reconocida procede de la Oficina Internacional del Trabajo (ILO). En su opinión, las necesidades básicas comprenden tanto bienes privados como servicios públicos. Forman parte de ellas en particular:

- determinados requerimientos mínimos referentes al consumo privado:

suficiente alimentación, vivienda, vestimenta y, asimismo, determinados aparatos domésticos y muebles;

- servicios públicos esenciales: agua potable e instalaciones sanitarias, medios de transporte públicos, establecimientos para la salud y la educación.

La satisfacción de tales necesidades ayuda a la población marginada a superar la falta de participación pasiva. Un importante complemento de ello es la exigencia de una participación activa de las personas en los procesos de decisión que las afectan. La participación activa

no es interpretada conscientemente como una necesidad básica.

Tiene más bien el carácter de un presupuesto necesario para satisfacer eficientemente las necesidades básicas arriba enumeradas.

La idea fundamental de la estrategia de las necesidades básicas es la de poner directamente a disposición de todos, los bienes y servicios considerados esenciales para una existencia digna del hombre; esa disponibilidad debe ser implementada en cantidades tales que todos los miembros de la sociedad tengan determinados niveles mínimos de consumo (estándares mínimos de vida). Sólo de ese modo puede asegurarse, en última instancia, que todos los hombres puedan satisfacer sus necesidades básicas.

La estrategia de las necesidades básicas, así definida, se basa en cuatro elementos decisivos:

a) orientación hacia las necesidades:

identificación de las necesidades básicas y estimación de las medidas, atendiendo a su directa contribución última para la satisfacción de las necesidades básicas;

b) orientación hacia grupos destinatarios:

identificación entre la mayoría pobre de la población de los grupos destinatarios y ajuste de medidas para el desarrollo destinadas a determinados grupos destinatarios;

c) orientación hacia la producción:

ajuste de medidas a cubrir las necesidades básicas, principalmente por medio del rendimiento propio y del incremento de la productividad, en contraposición a la política de ayuda social y de beneficencia, con una redistribución orientada hacia el consumo;

d) participación:

colaboración de los afectados en la planificación y ejecución de medidas para el desarrollo en el sentido de un desarrollo autodeterminado.

Los dos primeros elementos representan las categorías finales de la concepción: todas las medidas deben ser proyectadas y valoradas en relación con la satisfacción de las necesidades básicas en determinados grupos destinatarios (por ejemplo, pequeños agricultores, trabajadores rurales, habitantes de suburbios). Por esa razón deben ser identificados, primero, los grupos destinatarios de una estrategia de las necesidades básicas y ser analizadas sus necesidades básicas específicas, antes de que sean ajustadas las medidas para el desarrollo de determinados grupos destinatarios.

La orientación hacia la producción es el elemento instrumental requerido para esto: de acuerdo con los principios de la estrategia de las necesidades básicas, los grupos destinatarios, mediante el incremento de su productividad, deben ser puestos en condiciones de satisfacer, a largo plazo, sus necesidades básicas a través de su

propio trabajo. Porque, para la mayor parte de los pobres, la satisfacción de las necesidades básicas sólo es posible, a largo plazo, mediante un incremento de la producción, es decir, mediante el crecimiento económico.

A diferencia de la estrategia convencional para el desarrollo, que se orienta hacia el crecimiento, el concepto de las necesidades básicas no confía, sin embargo, en los efectos indirectos de un crecimiento general, sino que, con medidas orientadas al crecimiento, comienza directamente en los respectivos grupos destinatarios. En esa medida, la estrategia de las necesidades básicas es un proyecto de crecimiento orientado a grupos determinados. De hecho, el problema de la pobreza absoluta de muchas personas - que se halla tras la discusión de las necesidades básicas - sólo puede ser resuelto de manera duradera y a largo plazo, incrementando la productividad de los pobres. Al mismo tiempo, los responsables estatales por las decisiones deben preocuparse por asegurar un adecuado abastecimiento con servicios públicos. Sin embargo, la discusión en torno de las necesidades básicas ha logrado - y en esto ha de verse su mayor contribución política - que la atención se desplazara de los indicadores de promedios - tales como el ingreso per cápita, etc., a la cuestión de la estructura de la producción y sus beneficiarios.

Finalmente, la participación es el elemento estructural de esta con-

cepción: sin una orientación hacia un desarrollo cada vez más auto-determinado por los afectados, no puede ser alcanzada ni asegurada, a la larga, la satisfacción de las necesidades básicas.

3.5. Apreciación crítica

Las estrategias presentadas aquí, orientadas a grupos destinatarios, muestran como punto débil importante su falta de referencia al sistema.

Según fue expuesto en otro lugar, sistemas diferentes producen variedades diferentes de pobreza. Para que haya perspectivas de éxito, entonces, las respectivas condiciones del sistema deben encontrar un acceso en la estrategia propuesta contra la pobreza. Las estrategias anteriormente mencionadas, tematizan, por cierto, importantes concepciones instrumentales para la formulación de estrategias para superar el problema de la pobreza; pero solamente su inserción en conexiones más profundas del sistema puede ofrecer la requerida unidad de concepción.

Los intentos por conectar estas concepciones instrumentales con consideraciones sistemáticas implican considerar, explícitamente, tanto las estrategias para superar la pobreza que se ajustan a las diferentes formas regionales de manifestación, como también las causas, distintas de una región a otra. Además, hay que distinguir entre estrategias regionales para el desarrollo rurales y urbanas.

La anterior afirmación de que sistemas sociales diferentes producen diferentes variedades de pobreza, no se refiere sólo a sociedades en su conjunto, sino también a subsistemas sociales particulares.

De acuerdo con esto, la pobreza, tanto en los ámbitos rurales como en los urbanos, puede explicarse mediante una pluralidad de factores. En la alternancia de complejos procesos económicos, sociales y políticos, esos factores no actúan aisladamente, sino complementándose estrechamente los unos a los otros. Por esa razón, solo pueden ser encontradas las concepciones estratégicas correspondientes, una vez que han sido analizadas las respectivas causas, regionalmente específicas, de la pobreza (rural y urbana).

4.- Estrategias para superar la pobreza y dirigidas a regiones.

4.1 Estrategias para superar el problema de la pobreza en relación con las regiones rurales: el concepto del crecimiento rural integrado.

El intento más destacado por considerar las causas de la pobreza rural en una estrategia para el crecimiento, está representado en la estrategia para el crecimiento rural integrado. Su idea fundamental es la de promover el crecimiento de aquellas zonas rurales que, haciendo una comparación interregional dentro de un país, están consideradas como especialmente subdesarrolladas. Tras esa exigencia se halla la concepción de que el modelo tradicional de crecimiento de dos sectores, el cual se construye sobre los sectores de la agricultura

y de la industria y sus relaciones recíprocas, no es capaz de resolver los problemas del sector rural a corto o mediano plazo. Por eso, sin una estrategia de promoción orientada al espacio rural obsoleto, no puede contarse con una eliminación duradera de la pobreza rural.

La mayor parte de los habitantes de las zonas rurales depende de la agricultura. Por eso, toda concepción para el crecimiento en zonas rurales debe comenzar por una promoción de la agricultura. Por otra parte, crecimiento rural es más que únicamente crecimiento agrícola: Crecimiento agrícola involucra, de acuerdo con la definición corriente, principalmente una concepción de orientación sectorial que se ocupa de procesos en el ámbito agrario. En contraposición a esto, un crecimiento rural es comprendido, en general como una actividad regional multisectorialmente orientada que, junto al crecimiento agrícola, incluye además una industrialización rural, así como la construcción y mejora de instalaciones comunitarias, de la infraestructura, de los programas de asistencia social, del control sanitario, de la alimentación, de la educación de adultos o de la planificación familiar. Además el crecimiento rural debe ser integrado. Esto significa que esas actividades multisectoriales no deben ser consideradas solamente en su dimensión social y política.

Mientras, casi siempre, la meta suprema del crecimiento agrario es elevar el rendimiento de la producción agraria, en el crecimiento rural tiene prioridad la mejora de la previsión social y material de la población rural.

Siempre forma parte de ello el considerar a los grupos pobres de población. En esa medida, todo programa rural para el crecimiento rural integrado tiene como grupo destinatario a los más pobres. La estrategia para el crecimiento rural integrado se propone, entonces, la tarea de integrar en el proceso de crecimiento a esos grupos marginados.

De hecho, los pobres rurales encierran, en muchos aspectos, una reserva de fuerzas productivas aún no descubiertas que, hasta ahora, sin embargo, fueron incorporadas en medida insuficiente al proceso de crecimiento. Para que ese grupo pueda contribuir al proceso de crecimiento, éste debe volverse más productivo que en el pasado, puesto que la participación en el proceso general de crecimiento supone una productividad individual mínima. Por esa razón, una productividad intensificada y un incremento de los ingresos de ese grupo destinatario forman parte del programa para el crecimiento rural. El crecimiento rural implica, asimismo, que a ese grupo de población se le dé la posibilidad de llegar a gozar de las ventajas de un crecimiento

multisectorial, ventajas tales como mejoras en el ámbito de la educación y de la formación, en la sanidad y en la alimentación.

Por lo tanto, una estrategia para el crecimiento rural integrado presenta regularmente las siguientes cualidades:

a.- no son establecidas algunas medidas aisladas, sino un paquete de medidas concertadas;

b.- las medidas no se restringen a la agricultura, sino que se extienden también a otros sectores económicos;

c.- las medidas no son seleccionadas atendiendo exclusivamente a los aspectos económicos, sino que se las agrupa sobre la base de sus consecuencias económicas, sociales y políticas, considerando las relaciones de interdependencia técnica, natural e institucional;

d.- las medidas tienen como grupo destinatario preferencial a los sectores más pobres de la población en las zonas rurales.

4.2. Estrategias para superar el problema de la pobreza en relación con las regiones urbanas

También la pobreza urbana se explica a partir de una pluralidad de factores económicos, socioculturales y políticos aislados, que presentan entre sí una fuerte interdependencia y una estrecha complementariedad.

Así, la mayor parte de la población urbana no dispone de suficientes posibilidades para obtener los factores complementarios indispensa-

bles para las actividades productivas. Además, las condiciones básicas políticas, sociales y económicas imperantes dificultan que los pobres se solidaricen a fin de poder sustituir, hasta cierto grado, mediante la fuerza de su organización, la falta de poder en el mercado.

El rápido crecimiento de población de las ciudades contribuye, en medida especialmente considerable en los países en desarrollo, al surgimiento de la pobreza: el fenómeno de la pobreza en las ciudades de los países en desarrollo sólo puede explicarse sobre el trasfondo de los procesos de urbanización.

Las causas de la urbanización en el Tercer Mundo solo en parte dependen directamente de la emigración del campo a la ciudad.

Según lo prueban también las investigaciones realizadas por las Naciones Unidas en veintinueve países en desarrollo, el crecimiento de las ciudades resulta – alrededor de un 60%- del elevado crecimiento natural de la población urbana. Contribuyen a ello, asimismo, la baja mortalidad infantil y, junto a esto, las expectativas medias de vida, de mayor duración en la población urbana que en la rural, así como la elevada proporción de emigrantes jóvenes en edad de procrear.

Una cifra de entre el 8 y el 15% del crecimiento urbano actual resulta de la reclasificación de comunidades rurales como urbanas. Si se parte de esas cuotas, solo entre el 25 y el 32% del crecimiento urbano –

esto es, menos de un tercio - deriva inmediatamente de la emigración.

Sin embargo, un rápido crecimiento urbano no necesariamente tiene que conducir a una extensión de la pobreza absoluta. Muchos ejemplos en la historia del desarrollo urbano europeo avalan esa afirmación.

Pero, mientras que en los actuales países industriales la industrialización precedió al comienzo de la migración, en los países en desarrollo, la industrialización sigue, solo lentamente, al crecimiento de habitantes.

A consecuencia de esto, se da una discrepancia entre la oferta y la demanda de puestos de trabajo, lo mismo que entre la capacidad administrativa y la capacidad financiera de las administraciones urbanas para poner en consonancia la infraestructura (viviendas, rutas de tránsito, canalización y agua potable) y los servicios (medios de transporte, instalaciones educativas y sanitarias) con el crecimiento de habitantes.

Como consecuencia, se produce la extensión de la pobreza dentro de la población urbana, pobreza que encuentra su expresión más visible en la existencia de suburbios y de villas miserias.

Una lucha contra la pobreza urbana supone que sean abordadas con una meta las diversas causas de la pobreza urbana. No obstante, en

la discusión política sobre crecimiento, faltan hasta hoy propuestas suficientes acerca del modo de alcanzar ese objetivo. No existe ningún equivalente a la estrategia del desarrollo rural integrado que debería representar un tipo de crecimiento urbano integrado. Los únicos elementos dignos de mencionarse aquí, que deberían entrar en una concepción así, aportan las distintas propuestas de promoción para el sector informal urbano, un sector cuyo tratamiento dentro de círculos para una política del crecimiento está de moda actualmente, pero que, en lo que se refiere a los resultados alcanzados hasta ahora, es decepcionante.

Por otra parte, es dudoso que sea posible, en absoluto, una estrategia aislada de reducción de la pobreza en las zonas urbanas, pues la pobreza urbana y la rural se hallan estrechamente ensambladas la una con la otra. Precisamente, acerca del elemento común de la emigración, se concretan - también en el otro tipo - medidas que son tomadas en relación con un tipo de región. Por eso mismo, la política aislada de desarrollo en favor de una sola región tampoco conduce hasta el fin deseado.

Conclusiones

Una reducción duradera de la pobreza de masas - esto vale de igual manera para la pobreza urbana que para la rural - presupone que el correspondiente grupo destinatario de pobres sea diferenciado con

exactitud.

Debe considerarse además que la pobreza - sea como fuere que se la mida - se da en un contexto situado, históricamente único, y que los pobres no constituyan un grupo homogéneo. La pobreza rural y la urbana, y los pobres rurales y los urbanos, poseen, por cierto, muchos elementos en común, pero se diferencian en muchas dimensiones.

Caracteres esenciales de la pobreza rural son las insuficientes posibilidades de ocupación o de ingreso en la agricultura, como sector dominante, y la inserción de los pobres en estructuras en parte feudales.

Son decisivas para ello las condiciones específicas de la estructura agraria, en especial, el acceso al suelo y a su aprovechamiento, al igual que la política agraria. En comparación con las regiones agrarias, la ciudad ofrece, por cierto, posibilidades de ocupación y de ingreso más diversificadas, pero para el grupo de los pobres urbanos esto es sólo una supuesta ventaja. En razón a su nivel de formación, cuantitativa y cualitativamente insuficiente, el acceso a puestos de trabajo seguros y mejor remunerados les está vedado. Los pobres urbanos, casi siempre, deben ganarse el sustento en los submercados del propio empleo y de empresas familiares. Debido a los ingresos bajos e irregulares obtenibles allí, su nivel de vida se diferencia

solamente en pequeña medida del de los pobres rurales.

A pesar de estas relaciones contextuales, los pobres urbanos y los rurales no constituyen un grupo homogéneo, cuyos intereses entren en colisión solo con los que ocupan una posición mejor. Como en el seno del grupo de los pobres urbanos y de los rurales se dan diversidades de decisión de producción, de ingreso y de movilidad, existen, más bien, considerables conflictos potenciales.

Por ejemplo, los precios máximos fijados por el Estado para los productos agrarios favorecen a los consumidores urbanos. Los pobres urbanos dependen, en especial, de la provisión de alimentos baratos en cantidades suficientes. Disponer de ellos representa para los pobres urbanos una condición para la supervivencia. Por eso, se originan a menudo inquietudes políticas como consecuencia de subidas de precios en los alimentos. Los pobres urbanos desarrollan, entonces, de forma incipiente, un poder de organización que afecta también a los intereses de poder de los que dominan. Por tanto, las autoridades estatales intentan hacer frente, preventivamente, mediante la subvención de los precios agrarios, a tales desarrollos. Por otra parte, los productores agrarios - entre ellos la masa de pequeños campesinos y de arrendatarios pobres, al igual que los trabajadores rurales empleados que están en relación de dependen-

cia - se ven a menudo afectados negativamente por beneficios e ingresos más bajos. También la industrialización unilateralmente urbana y el descuido de las zonas rurales tienden a favorecer a los pobres urbanos en detrimento de los rurales. Con esa forma de estrategia para satisfacer las necesidades sociales sólo se agudiza el problema del éxodo rural.

Los emigrantes pasan a engrosar la masa de los pobres urbanos y, de esa forma, aumentan la presión sobre el gobierno para continuar con esa política.

Existen potenciales de conflicto no únicamente entre pobres rurales y urbanos, sino también en el interior de esos grupos. Así, a menudo, entran en conflicto los intereses de pequeños agricultores y de los de trabajadores rurales. Por ejemplo, el jornal de un trabajador rural, para el agricultor que lo contrata durante el periodo de la cosecha, es un costo que debe reducir. En caso de que el campesino pueda reducir el salario del trabajador rural, mitigará, por cierto, su propia pobreza, pero, al mismo tiempo, incrementará la pobreza del trabajador rural.

Aunque algunos autores románticamente hablan de la conciencia comunitaria que supuestamente debe predominar en los barrios pobres, los asentamientos urbanos de pobres no constituyen comunidades igualitarias. En las zonas habilitadas por los pobres

pueden comprobarse, a menudo, considerables diferencias de ingresos. Los barrios pobres son una réplica de la sociedad en su conjunto, con sus situaciones de explotación, sobreposición y subordinación. En la concepción y en la ejecución de proyectos y de programas han de tomarse en cuenta los intereses diversos existentes entre los pobres mediante las correspondientes concepciones estratégicas diferentes. Además, hay que considerar que los pobres son un grupo marginal dentro de un sistema social. Marginalidad significa la no participación de los pobres en los procesos de decisión políticos, sociales y económicos, y en los procesos de desarrollo. Esta marginalidad no es un fenómeno aislado, sino condicionado por el sistema. Se fundamenta en un haz de factores interdependientes, cuya acción combinada y peso varían en los diferentes sistemas.

Si los pobres no deben convertirse, con el tiempo, en pasivos receptores de limosnas en forma de ayuda material, entonces, los grupos marginales de la población deben ser integrados en el sistema. Para ello son necesarias considerables modificaciones estructurales y funcionales de los respectivos sistemas, modificaciones que incluyen una cierta redistribución de recursos y de poder político en favor de los pobres. Ese proceso puede, entonces, resultar exitoso a largo plazo, si está llevado por la propia iniciativa de los pobres. Por lo tanto, el conflicto con el sistema dominante es, por regla general, ine-

vitable.

Una solución racional del conflicto con el objetivo de una transformación evolutiva del sistema es solamente posible, no obstante, bajo un marco de condiciones políticas, socioculturales, institucionales y económicas básicas que permitan la auténtica autoayuda de los pobres.

CAPITULO 5

LA MICROEMPRESA COMO

ALTERNATIVA ANTE LA POBREZA

INTRODUCCION

Aunque no exista una definición universalmente aceptada podemos definir a la pobreza como la situación que afecta a las personas que carecen de lo necesario para el sustento de sus vidas, es decir que no pueden satisfacer sus necesidades básicas primordiales. Adviértase que se trata de un concepto que sólo atiende a aspectos materiales o económicos en tanto que el concepto mas amplio de calidad de vida incluye también aspectos no materiales y ambientales (por ejemplo, la sensación de inseguridad social). Además, la pobreza siempre está referida a pautas (explícitas o implícitas) vigentes en una determinada sociedad; por ello se debe ser muy cauto en la adjudicación de la condición de pobreza a una determinada sociedad, pues lo que constituye una necesidad para una sociedad puede ser un lujo para otra o ser desconocido para una tercera.

Considerando a la pobreza como un fenómeno social, las empresas junto a la administración deben contribuir a la disminución de la misma. Por lo tanto el microemprendimiento surge como una buena alternativa para aumentar la productividad de los pobres, elevar la ocupación y por ende mejorar su calidad de vida. Estas estrategias fueron planteadas en el capítulo cuatro y es a partir de ellas, que el objetivo para lograrlas, es a través de la creación de mi-

croemprendimientos productivos.

El microemprendimiento es una experiencia que se enmarca dentro del sector de la economía social, es decir donde se lo considera al hombre como sujeto central de la actividad económica, no como objeto.

La expresión microemprendimiento se refiere a las unidades muy pequeñas que generan ingresos, que son de propiedad y administradas por los propios empresarios, que trabajan ellos mismos en sus unidades, las que constituyen su principal medio de vida, que no tienen empleados o emplean muy pocos, recurriendo principalmente a los miembros de la familia, que usan muy poco capital, y que pueden tener o no un carácter semi legal o informal, según la estructura jurídica del país de que se trate.

La importancia del jefe de la empresa es muy clara, dado que es quien centraliza en su persona multifunciones, entre las que se cuenta la toma de decisiones. Esto también se manifiesta en una falta de definición de roles por parte de quienes trabajan junto a él.

En general el microemprendedor decide sobre una base intuitiva, dado que no posee suficiente información y sólo debe rendir cuentas ante sí mismo. Al considerar que es tiempo perdido dejar de producir para dedicarse a analizar situaciones de mercado o para

realizar registros, por lo que efectúa análisis muy débiles.

Al no contar con datos adecuados, sus decisiones son más riesgosas. Las urgencias ahogan un periódico análisis de las situaciones, lo que conduce muchas veces a tomar decisiones equivocadas.

En este sentido se considera de vital importancia la capacitación de los posibles y actuales microemprendedores como uno de los recursos indispensables para garantizar la permanencia y crecimiento de este sector informal de la economía compuesto por los proyectos de microemprendimientos.

Por otro lado, puesto que, el microemprendedor debe asumir un rol de dirigente de grupos productivos, deberá reunir algunas características que le permitan lograr el éxito en la gestión de su empresa.

Es él quien define que desea alcanzar, tomando en sus manos la dirección de la planificación, ejecución y control de las actividades encaminadas al logro de las metas propuestas. Al verse enfrentado continuamente a la necesidad de resolver problemas de toda índole bajo una constante presión para hacerlo rápidamente, necesita adquirir cierta habilidad para identificar la naturaleza del problema, seleccionar la mejor solución alternativa e implementar la solución adoptada.

En caso de que el microemprendedor no posea los conocimientos mínimos necesarios para desempeñar con eficiencia su papel



productivo y empresarial, deberá recurrir al apoyo y capacitación por parte de personas técnicas que se los puedan brindar.

Estos conocimientos abarcan aspectos propios de la técnica productiva, funciones administrativas básicas, elementos financieros y contables, y aspectos esenciales de comercialización.

El concepto de microempresa tiene una connotación cuantitativa "micro", es decir, pequeño. Esta connotación lleva fácilmente a una confusión, la de tratar de comparar a la microempresa con otros tipos de unidades económicas utilizando los mismos indicadores con que se distinguen a la pequeña de la mediana y gran empresa.

Estas últimas se diferencian entre sí por parámetros cuantitativos, especialmente por su tamaño. Pero en el caso de la microempresa no es el tamaño lo substancial. Lo que distingue a la microempresa de la pequeña empresa no es ser "mas pequeña", y el producir "menos", sino el ser "diferente", el "producir de otra manera". El polo opuesto de la microempresa no es la mediana o la gran empresa, sino la empresa industrial propiamente dicha.

La forma de producir, distintiva de la microempresa, se manifiesta en tres aspectos fundamentales: la naturaleza del trabajo, la organización del proceso productivo y el tipo de instrumento de producción.

Naturaleza de la Producción de la Microempresa

Naturaleza del trabajo: El trabajo y el capital no se separan plenamente en la microempresa. El microempresario participa directamente en el proceso de producción, es un trabajador que cubre los diversos roles de la empresa. En la pequeña empresa, por el contrario, el empresario es ajeno a las labores de producción.

La unión de trabajo y capital se manifiesta además en la presencia del trabajo familiar no remunerado o sub-remunerado, que legítimamente puede interpretarse como un aporte de trabajo del propietario de la empresa. También el grado de formalidad es una característica distintiva de las microempresas con respecto a las pequeñas empresas. Estas últimas pagan impuestos, abonan salarios mínimos y aportes sociales, mientras que las microempresas en general lo hacen en forma parcial.

Organización del proceso productivo

La microempresa es una unidad de producción con escasa división del trabajo, en el sentido de que la mayor parte de los trabajadores desempeñan más de una actividad del proceso de producción. A diferencia de la pequeña empresa donde los operarios tienden a especializarse cada uno en una actividad.

Instrumentos de producción

En la microempresa puede haber máquinas, pero el empleo de

herramientas manuales mantiene cierto predominio. La pequeña empresa se diferencia de ella porque allí prácticamente todas las actividades se realizan con máquinas.

En la microempresa existe una preponderancia del trabajo sobre el capital. En este sector, se generan unidades productivas no basadas en el éxito, la utilidad, y el consumo por el consumo mismo, sino en las necesidades reales del hombre.

Clasificación

Preliminarmente puede intentarse una clasificación de los distintos tipos de microempresas teniendo en cuenta los siguientes factores: El sector de la economía en la cual se ubica el producto ofrecido, el tipo de producto de que se trata, el tiempo o antigüedad que la microempresa lleva produciendo, el tipo de organización de la propiedad del capital, el grado de legalidad alcanzado, considerando su registración ante los organismos públicos, y el tipo de acumulación de capital a partir de los excedentes generados por la microempresa.

F	Por sector	Primario	Secundario	Terciario
	Por Producto	Bienes	Servicios	
A				
	Por Antigüedad	Iniciales	En Actividad	
C	Por tipo de Propiedad	Unipersonal o Familiar	Cooperativas	Otras formas societarias
T				legales
	Por grado de legalidad	Formal	Semi-formal	Informal
O				
R				
	Por tipo de acumulación	Supervivencia	Expansión	Transformación
E				
S				

Siguiendo esta clasificación por sectores también puede efectuarse una combinación entre dos o más de ellos, así:

Una microempresa que ofrece bienes pertenecientes al sector primario, está constituida de manera familiar, encontrándose en actividad desde hace cinco años.

Desde nuestra perspectiva se hace incapié en la clasificación por tipo de acumulación, ya que muestra diversos estadios de una microempresa según los niveles de su evolución.

Microempresas de supervivencia: Son las más pequeñas e inestables y poseen poco o ningún capital operativo. Los excedentes que generan no le permiten una acumulación de capital y muchas veces no cubren ni siquiera las necesidades básicas de sus integrantes.

Sus actividades son marginales y motivadas por el instinto de conservación. Pueden citarse en esta categoría, por ejemplo, los vendedores ambulantes.

Microempresas en Expansión: Son aquellas que generan excedentes que cubren los gastos básicos permitiendo mantener la producción y reparar los equipos en uso, aunque sin poder capitalizar su crecimiento.

Microempresas en Transformación: Son aquellas que generan excedentes, que les permiten acumular capital. En estas empresas comienza a diferenciarse la figura del patrón, que se separa de los trabajadores.

Principales problemas relativos a la gestión de microempresas

Aspectos Jurídicos Legales: como ya dijimos, algunas de las cuestiones que inciden significativamente sobre la eficiencia de las microempresas son, por ejemplo, las elevadas exigencias impositivas y legales, dificultades financieras, desigual competencia respecto a los grandes grupos económicos, a los cual se suma la insuficiente formación gerencial de los propietarios.

Aspectos Económicos Financieros

Con respecto al aspecto financiero, este tipo de empresas presentan un difícil acceso al crédito formal, soportando por ende un eleva-

do costo económico, ello origina un uso intensivo del capital disponible, en razón de lo escaso que resulta la mayoría de los préstamos para los microempresarios provienen de Organizaciones Públicas y Organizaciones no Gubernamentales, pero no cuentan con el apoyo de la banca formal institucionalizada.

Aspectos Laborales

En cuanto al trabajo, al no existir una clara división de tareas, el personal que allí trabaja es realmente polifuncional, se da por lo general una muy marcada autoexplotación de la mano de obra, en el sentido que el propio microempresario es el personal y en general tiende a sobreexplotar su fuerza de trabajo.

Aspectos Tecnológicos

Las herramientas o tecnologías utilizadas en el proceso productivo suelen ser muy rudimentarias, predomina el empleo de herramientas manuales y de tecnología primitiva. Esto sería atribuible a que no cuentan con los recursos suficientes ni con los conocimientos adecuados para llevar a cabo una mejora tecnológica.

Aspectos de Gestión y Administración

Otro factor de importancia, que afecta la gestión de la microempresa es la capacidad o la falta de conocimiento de los microempresarios para conducir su empresa. Ellos conocen su oficio en lo referido al aspecto productivo, pero no están preparados para asumir

un rol gerencial. Si bien tienen deseos de capacitarse, a menudo se ven limitados por falta de tiempo, o por desconocimiento de las ofertas de formación.

Se impone la redefinición de roles, la asunción de responsabilidades individuales y colectivas, la planificación del trabajo, la concreción de objetivos operativos, las tareas de organización, etc.

Creación de la Microempresa

Crear una microempresa o afianzar una ya existente presenta varias dificultades.

Dado que normalmente se cuenta con recursos escasos se hace obligatorio tratar de tomar recaudos y contar con la mayor información posible acerca de mercados, tecnología disponible, competencia, etc. a fin de minimizar el riesgo de malgastar esos recursos.

El riesgo disminuye si se analizan cuidadosamente todos los factores que pueden atentar contra el éxito del proyecto y si se mantiene un constante apoyo técnico durante su implementación.

Puede decirse que la creación de una microempresa debe ser entendida como un proceso donde se suceden los siguientes hechos o momentos:

1.- El proceso generador de la idea.

2.- La evaluación de la idea (o proyecto). Estudio de

factibilidad.

3.- La puesta en marcha.

4.- El seguimiento.

Primer Momento

El proceso generador de la idea

Muchas veces hemos escuchado acerca de empresarios que han tenido una imaginación u olfato comercial increíble que les llevó a alcanzar el éxito.

Sin embargo conviene dejar en claro que las ideas no siempre surgen espontáneamente, sino que en la mayoría de los casos se buscan.

La idea inicial en torno a la cual se desarrollará el negocio puede surgir de distintas fuentes. Actividad relacionada con la experiencia propia o familiar, detección de necesidades específicas, conocimiento de un oficio, hobbies, etc.

Una correcta observación de nuestro entorno es sin lugar a dudas una de las etapas iniciales en ésta búsqueda y perfeccionamiento de una idea. Descubrir necesidades de las personas (el mercado), cuáles están sin satisfacer o cuáles se pueden incentivar mediante el descubrimiento o explotación de nuevos usos, puede ser el primer paso.

Otra fuente puede ser trasladar ideas exitosas de otras regiones o ciudades adaptándolas al mercado que pretendemos servir.

También se puede acudir a Asociaciones, Cámaras Empresarias, Oficinas de Promoción y Desarrollo o a Organizaciones no Gubernamentales dedicadas al fomento de microempresas y empleo.

En síntesis la idea no es algo que siempre se presente en forma espontánea. Muchas veces debemos investigar en la realidad para poder encontrarla, y siempre estar dispuestos a someterla a juicio.

En éste juicio hay un proceso en el cual se debe evaluar la viabilidad del proyecto.

Segundo Momento

La evaluación del Proyecto

La metodología de promoción de nuevas unidades productivas contempla una fase muy importante en los primeros pasos del proceso que se denomina " Estudio de factibilidad ".

El estudio de factibilidad es el primer pronóstico que se hace acerca del funcionamiento del nuevo microemprendimiento, ayudando a decidir si se trata de un proyecto con posibilidades reales de ser llevado a cabo, es decir si es viable.

Cuando pensamos en la construcción de una vivienda, primero

hacemos los planos, luego verificamos si contamos con los materiales y/o el dinero necesario, y por último se va construyendo ladrillo por ladrillo verificando que las cantidades y medidas respondan a la planificación realizada.

Cuando estamos pensando en una empresa el plano que usamos es el " Estudio de factibilidad ".

El estudio de factibilidad tiene por finalidad probar que existe un número suficiente de personas o empresas que, dadas ciertas condiciones de precios, y cantidades o formas de comercialización presentan una demanda que justifique la puesta en marcha de determinado proyecto.

La evaluación del proyecto o estudio de factibilidad nos da indicaciones sobre la posibilidad de vender el producto o servicio en el que se está pensando, es decir si hay mercado, y si como consecuencia de ello quedará una ganancia.

El estudio está orientado a orientar en la decisión final de crear o no la empresa, y debe al menos responder a los siguientes interrogantes:

- . Que voy a producir y vender ?
- . A quien se lo voy a vender ?
- . Conozco el proceso y las técnicas necesarias para producir el producto y/o servicio que voy a ofrecer ? Con cuál de ellas

voy a trabajar ?

- . Con qué recursos, propios y ajenos cuento ?
- . Dónde me voy a localizar ?

Para ello, será necesario llevar a cabo una serie de pasos que comienzan con el estudio de mercado y terminan en el análisis de los aspectos económicos-financieros.

Como consecuencia de este estudio, se puede llegar a conclusiones que pueden determinar:

- . El abandono del proyecto por la no viabilidad de la idea.
- . La modificación de la idea inicial.
- . La viabilidad de la idea inicial.

Estudio de mercado

Para realizar este estudio es necesario indagar acerca de las posibilidades de acceder a ciertos mercados: los precios que se podrían obtener, las preferencias de los consumidores, el tipo de competidores, entre otros aspectos que inciden en la posibilidad de sostenerse comercialmente.

Función Básica de la Comercialización

La comercialización comprende las actividades dirigidas a colocar el producto o el servicio en el mercado consumidor, sin embargo la tarea de la comercialización no se termina allí, abarca otros aspectos como:

descubrir necesidades de los clientes potenciales que no están siendo atendidas, o que se pueden atender mejor, con el objeto de desarrollar productos o servicios para satisfacerlas.

Tradicionalmente las empresas han fabricado sus productos a partir de la disponibilidad de materias primas, facilidades de fondos, posibilidades de localización de una planta.

Es decir que no consideraban si el producto que iba a salir a la venta se compraría o no, simplemente se fabricaba y trataba de colocarlo.

Cuando el producto no tenía éxito en el mercado, se preguntaban ¿por qué no se vende, si está hecho de tan buena calidad, y es tan barato? Sin embargo, como se trataba de mercados en crecimiento, con muchas necesidades y poca diferenciación era sencillo colocarlos.

Pero cuando los mercados se vuelven más competitivos, comienza el gran desarrollo de las técnicas de comercialización. Es decir, empieza a considerarse que "La gente no compra productos, sino satisfactores de necesidades".

A partir de reconocer que si no se vende la empresa fracasa, y que es necesario conocer las necesidades de la gente, comienza a cobrar importancia la comercialización.

La función básica del área o de la persona de comercialización es influir en los mercados de una manera favorable para la empresa.

Pensemos a modo de ejemplo que disponemos de un bosque de pinos y que deseamos ponerlo en explotación. La pregunta más frecuente es la siguiente:

¿ Qué producir: mesas, sillas, juguetes, cabañas ?

Una condición previa para determinar el producto es detectar aquello deseado por los consumidores, aquello que les proporciona una satisfacción por lo cual están dispuestos a pagar.

Entonces realizados los estudios de mercado, descubrimos que existe un segmento que necesita estanterías de madera y por ello elegimos ese producto para fabricar.

Pero de nuevo surgen las preguntas: ¿ De que color pintarlas ?

¿ Cómo venderlas ?, etc.

Sabemos que la actividad empresarial está sometida a continuas elecciones y decisiones.

Dentro de la capacidad de maniobra que dispone el micro-emprendedor para incidir en el mercado, es en dónde se insertan las técnicas de comercialización cuyo objeto es influir en aquellas variables que, directa o indirectamente afectan al mercado, para utilizarlas en dos sentidos:

. Que se obtenga la satisfacción de las necesidades de los

consumidores.

. Que se obtenga una rentabilidad para la empresa.

Estudio de comercialización del Emprendimiento

Dentro de este estudio básicamente orientaremos nuestra mirada al mercado en cuanto espacio exterior en el cual nos moveremos y hacia la mezcla comercial, que contempla las variables que puede manejar el emprendimiento como son: el producto, el precio, la plaza, y la promoción.

El Mercado

Cuando hablamos de " Mercado ", hacemos referencia al conjunto total de consumidores (o compradores) y oferentes(o vendedores), de productos.

De allí que es importante que antes de pensar en el mercado para un producto, se debe comprender cómo es la situación de los mercados en los 90 y sus tendencias.

Al analizar el mercado, deberemos hacernos preguntas sobre tres cuestiones:

- . Situación general del mercado.
- . Situación del sector.
- . Situación del mercado de nuestro producto.

Podríamos caracterizar la situación del mercado de los 90 como;

. De creciente competencia tanto en el mercado interno como externo.

. Sostenido aumento en la diversidad de productos.

. De incremento del poder de determinados canales de comercialización.

. Influenciada por la reducción del ciclo de vida de los productos.

. Influenciados por la implementación de técnicas de comercialización de manera directa.

. De creciente importancia de la marca para posicionar un producto.

Todos estos aspectos deben ser considerados al planificar una microempresa considerando la situación específica de la región del país donde se desarrollará el emprendimiento.

El producto o servicio que ofrecerá la futura microempresa tiene un mercado que conviene localizar y cuantificar, a fin de conocer cuáles son los potenciales clientes, los productos similares ya existentes, sus características, quienes los producen y en que cantidades, es decir, la oferta y la demanda.

En resumen, no basta con saber lo que se va a producir o que servicio se va a prestar, sino que hay que tener previsto y casi asegurado a quién se le va a vender.

En este sentido es indispensable la determinación y selección de segmentos de mercado en los que se circunscribirá la idea a

producir.

Segmentos de Mercado

Cada producto trata de responder a determinadas necesidades y/o deseos de grupos de consumidores, éstos son homogéneos en cuanto a sus necesidades y/o deseos. Los grupos que se caracterizan por tener una demanda semejante se llaman segmentos de mercado.

El mercado total está compuesto por " todos los consumidores ". Cuando fabricamos un producto u ofrecemos un servicio determinado, éste no va a cumplir con los gustos de " todas " las personas, por lo tanto decimos que ese producto o servicio va a cumplir con los gustos y necesidades de cierto grupo de personas o segmentos de mercado.

Cada empresario debe tener presente que su segmento de mercado está compuesto por los consumidores actuales y también los potenciales, es decir aquella gente que podría llegar a consumir el producto, ya que está en condiciones de satisfacer sus deseos y/o necesidades.

La empresa para intentar ganar un segmento de mercado debe conocer con exactitud qué necesidades tiene, debe saber dónde se ubica, cómo compra, qué espera encontrar en la compra, cuáles

son las necesidades insatisfechas, recordando que todos los clientes son diferentes.

Es decir que antes de empezar a producir, los miembros del emprendimiento necesitan saber si sus productos pueden ser vendidos o no.

Para ello, tienen que informarse sobre el funcionamiento del segmento de mercado de su producto o servicio, y analizar la situación para decidir si podrán vender, y por lo tanto, empezar a producir.

Un emprendimiento, por su propia configuración de pequeña unidad económica, no puede realizar un gran estudio de mercado, por resultar ser técnica y económicamente imposible, pero lo que sí puede utilizar es una serie de elementos e informaciones que le permitan tener una visión clara de cuáles son las señales importantes y cómo actuar.

Esta información debe ayudar a decidir con algún grado de solvencia sobre:

Localización: es decir elección del lugar geográfico donde operar.

Definición del producto o servicio: lo cual debe especificar cualidades físicas y funcionales del producto, permitiendo seleccionar dentro de la gama de productos de un emprendimiento,

aquel que tiene la demanda insatisfecha.

Determinación del mercado proveedor: lo cual supone información sobre el mercado proveedor de materias primas e insumos para determinar sus precios y calidades, su disponibilidad presente y futura, proponiendo criterios para la elaboración del costo del producto.

Determinación del mercado consumidor: es decir los compradores potenciales, su localización, preferencias, comportamiento, entre otros aspectos.

El mercado consumidor no necesariamente está constituido por los consumidores finales.

Podemos distinguir dos tipos de venta:

- . Venta directa al público, a otros emprendimientos o empresas.
- . Venta a intermediarios, minoristas y mayoristas.

Conviene recabar información sobre éstos puntos. La recolección de información se puede realizar a través de encuestas directas a los consumidores potenciales, o en lugares en dónde estos van a comprar los productos.

Interesa determinar los principales aspectos sobre los cuales corresponde relevar información.

Información General a Obtener

En principio los datos se agrupan en torno a cuatro aspectos

primarios:

Producto: se indaga sobre cantidades (volumen de la demanda), característica de los productos que ya se están vendiendo (competencia), diversas formas que puede asumir el producto (calidad).

Precios: que se están manejando en el mercado, los cuales estarán en función del producto, la calidad, las condiciones de pago, la época del año.

Comunicación: averigua sobre las estrategias seguidas para dar a conocer los productos o servicios, los tipos de promoción, campañas publicitarias, actividades de relaciones públicas.

Distribución: se indaga sobre sistema de provisión del producto.

¿ Dónde adquiere el producto nuestro posible comprador ?,

¿ Dónde se provee nuestro comprador potencial ?

De la información recogida sobre estos aspectos, permitirá realizar una aproximación a los segmentos de mercado a los cuales se puede orientar en estrategia de comercialización.

Para segmentar el mercado se puede tener en cuenta diferentes aspectos que permiten clasificar a los distintos grupos de personas, según los intereses, hábitos, actitudes o posibilidades, de adquirir nuestro producto.

Criterios para Segmentar el Mercado

Algunas variables de segmentación pueden ser:

Variables Geográficas: atendiendo a los lugares, países, provincias, regiones, calles, donde podrían ubicarse nuestros potenciales compradores y nuestra posibilidad de llegar; o considerando la influencia que podría tener el clima en la elección de nuestro producto.

Variables socio-económicas: considerando la edad, sexo, estado civil, ocupación, nivel de ingreso, raza, o religión, u otro tipo de variables de esta naturaleza que pudieran incidir en las decisiones de compra del bien o servicio que ofrecemos. Un segmento de mercado relacionado a la edad serían los niños de 5 a 10 años y resultaría de interés para una empresa que ofreciera juguetes.

Variables Psicosociales: analizando a los compradores en base a diferencias en su estilo de vida en relación al consumo. Son variables más difíciles de analizar, y de utilizar. Por ejemplo, podríamos segmentar atendiendo al grado de independencia de las decisiones de los adolescentes que compran nuestro producto.

Variables de comportamiento: considerando algunas modalidades de compra, frecuencia de uso o de consumo, quien toma la decisión de adquirir el producto. Atendiendo a esto último se pueden reconocer a los usuarios o no usuarios, estos últimos son

los que no usan el producto; se considera usuario a quienes durante los últimos dos meses lo han utilizado por lo menos dos veces.

Combinación de variables: se puede realizar una segmentación de mercado combinando distintas variables, como por ejemplo edad y región geográfica.

Conviene señalar que si bien estas variables pueden llegar a complejizarse, un microemprendedor debe considerar las esenciales, a los efectos de no encarar el estudio y para que le resulte aprovechable la información. Es así que existen ciertas condiciones que deben cumplirse para que este análisis sea útil:

- . Debe proporcionar información medible en términos de tamaño y poder de compra.

- . Debe ser fácil de realizar.

- . Debe ser rentable para la microempresa, en el sentido que el costo de realizarlo no supere los beneficios de la información que proporciona.

Realizar un estudio del mercado potencial de nuestro/s producto/s tiene importancia pues permite determinar lo que se conoce como mezcla comercial, es decir la combinación de las cuatro variables de la venta.

La Mezcla Comercial

A través del estudio de mercado se define en primer lugar nuestro "mercado meta" es decir a quién le vamos a vender, y esto supone avanzar en la definición de:

¿ Qué vamos a vender ?.....Producto

¿ A que precios podemos vender ?.....Precio

¿ Cómo llegar al consumidor ?.....Plaza

¿ Cómo lo hacemos conocer ?.....Promoción

Las variables: producto, precio, plaza, promoción conforman la Mezcla Comercial.

PRODUCTO	PRECIO
. Característica	. Total
. técnicas	. Financiado
. Servicios	. Descuentos
. Marca	
. Empaque	
. Ciclo de vida	MEZCLA
	COMERCIAL
PROMOCION	PLAZA
. Conocer	. Hasta el Consumidor
. Comunicar	
. Medios	

a) El Producto

La definición del producto servicio que se va a producir o prestar, sus características comerciales, económicas y técnicas, son el primer paso en esta tarea.

Sin embargo, para realizarlo es imprescindible conocer muy bien las necesidades que se pretenden cubrir con el producto o servicio, y qué novedades o ventajas competitivas aporta sobre otros similares ya existentes en el mercado. Asimismo es necesario identificar al producto o servicio con un estilo comercial, pues a partir de ella se pueden efectuar las presentaciones con más eficacia.

En comercialización, al hablar de producto no interesan solamente sus características técnicas, sino que se incorporan otros aspectos que hacen a lo que se denomina "producto ampliado" como son su marca, empaque, calidad, ciclo de vida del producto, servicio técnico, entre los principales.

Con lo cual se avanza hacia un nuevo sentido del producto considerándolo como el total de beneficios que recibe o experimenta el comprador al adquirirlo. Así, el producto "Miel La abejita", no es sólo la miel, sino una serie de servicios como información acerca de las cualidades de la miel, posibilidades de uso, programas, garantía de fuerza, imagen de vida natural, entre otros.

Un aspecto importante a considerar al analizar el producto es su ciclo de vida.

Los productos, atraviesan distintas etapas en su vida, nacen, crecen, maduran, y luego decaen; a esta sucesión de momentos la llamamos ciclo de vida.

Se suele representar al ciclo de vida con una curva en forma de S, donde se consideran los cuatro tramos: nacimiento, crecimiento, madurez y declinación.

Nacimiento: es un período de crecimiento lento que se produce al lanzarse el producto al mercado. En esta etapa casi no existen utilidades debido a las fuertes sumas que se deben invertir.

Además de la inversión en producción, requiere dinero para hacerlo conocer en el mercado, a través de promociones, publicidad, fuerza de venta; acciones imprescindibles para que pueda posicionarse en el mercado y continuar en vida.

Crecimiento: es un período de rápida aceptación en el mercado y en comercios de mayores utilidades. Aquí es cuando pueden aparecer posibles competidores, por tanto el emprendedor debe estar listo para afrontar a la competencia sacando nuevos modelos, ganando nuevos mercados, etc.

En las empresas pequeñas este es un momento importante, pues las posibilidades de crecimiento determinan a menudo los márgenes de utilidad.

Madurez: aquí las ventas ya no crecen tan rápidamente sino que

tienden a estabilizarse hasta que comienzan a bajar. La salida para resolver esta situación consiste en buscar nuevos mercados en otros lugares o en nuevos segmentos de consumidores.

Declinación: se caracteriza porque las ventas bajan permanentemente al aparecer productos mejores o que satisfacen de un modo mejor al cliente. Es el momento para dejar de producir este producto, sacándolo poco a poco del mercado.

El análisis del ciclo de vida del producto permite obtener información acerca del momento histórico en el cual es necesario amoldar, innovar, cambiar, el producto, para satisfacer mejor las necesidades del consumidor.

b) El precio

El precio es el valor en dinero que tiene un producto o servicio. Al momento de fijarlo se deben tener en cuenta varios aspectos:

- . Los costos para producirlo.
- . Los precios de la competencia en productos semejantes o sustitutos.
- . El segmento del mercado al que abastecemos.

Estos aspectos en general consideran al producto como unidad, pero sabemos que en un mercado hay que considerar la totalidad:

por ello al hablar de volúmenes se debe incluir en la política de precios, los descuentos por cantidad, también las variaciones según sean las modalidades de pago, así como precios preferenciales a determinados clientes, las ofertas, etc.

En momentos de crisis económica, o en segmentos de bajos ingresos, el precio es un factor que inclina a los consumidores a preferir uno u otro producto. Actualmente, no es que el precio haya cedido su posición de privilegio en las motivaciones de compra, sino que cada vez un mayor número de personas pondera en sus decisiones factores adicionales al precio como pureza, comodidad, diseño, tamaño entre los numerosos aspectos que hacen a la calidad.

Esto se debe a las características de la actual sociedad de consumo, donde es posible encontrar muchos productos con la misma función, pero con diferencias en su utilidad.

c) La Promoción

Es el conjunto de actividades dirigidas a impulsar los productos de una empresa en el mercado, para incrementar las ventas.

En general se trata de acciones de comunicación entre las cuales podemos mencionar la publicidad, las relaciones públicas, la fuerza de venta, las acciones promocionales, la sponsorización.

Así por ejemplo, la publicidad busca dar a conocer al mercado el

producto de la empresa cuando este es nuevo, y luego es la encargada de recordarle al mercado que ese producto existe y les indica dónde conseguirlo.

Las acciones promocionales: se orientan más a poner el producto en manos del potencial cliente, o de otros elementos que le recuerdan su existencia. Así tenemos liquidación de productos (cuando hay demasiado stock de los mismos); creación de nuevos hábitos de consumo de un producto, a través de folletos explicativos, o distribución de " recetas ", acercamiento del producto a través de vales de descuentos que suponen un ahorro por el valor asignado al vale, regalos que pueden ir físicamente junto al producto; sorteos y concursos por la compra de determinados productos; ofertas que pueden ser de precios o de cantidad, a veces trae más por un precio menor; objetos publicitarios como calendarios, encendedores, etc. los cuales tienen la marca del producto.

Existen otra maneras de dar a conocer el producto, tales como el empaque; tarjetas de presentación; patrocinio de eventos; competencias; demostraciones; degustaciones.

Como puede apreciarse a través de esta enumeración, actualmente la comercialización exige bastante más que desarrollar un buen

producto a un buen precio y con facilidades para su compra.

La comercialización exige que la empresa esté en permanente comunicación con su mercado, brindándole la información referida a su existencia, la de sus productos, la utilidad de éstos, etc.

Estas exigencias constituyen un problema adicional y de gran complejidad para los microemprendedores, puesto que tales acciones demandan no sólo un costo en medios sino el asesoramiento de especialistas.

El microemprendedor se encuentra con la fuerte exigencia de suplir con creatividad la manera de publicitar su producto, sin realizar grandes inversiones, debido a sus escasos fondos, así como a su desconocimiento de éstas técnicas.

d) La Distribución

La distribución es el conjunto de actividades y medios utilizados por las empresas desde el final de la fase de fabricación de los productos, hasta su ubicación en los puntos de venta y, en algunos casos, hasta situarlos en el domicilio de los compradores.

El microemprendedor deberá elegir aquella forma de distribución que más se adapte a su producto, a las necesidades que pretende satisfacer, a la distancia que exista entre su producto y el consumidor.

No existe una única manera de distribuir un producto; observando a

la competencia y teniendo en cuenta los requerimientos del mercado, se deberá seleccionar la forma más adecuada.

A continuación mencionaré las principales formas de distribución:

Directa. Los fabricantes llegan con sus productos a los consumidores por sus propios medios, generalmente procuran no encarecer el precio final, aunque en algunos casos la distribución directa puede resultar más gravosa para el precio final que recurrir a un intermediario.

Venta al por mayor. Los mayoristas han visto peligrar su posición por la creciente tendencia de los fabricantes a distribuir directamente sus productos a los minoristas favorecidos por la gran cantidad de venta, con la cual han irrumpido en el mercado a partir de la modalidad de Supermercados e Hipermercados.

Venta al por menor. Los establecimientos detallistas o minoristas, han alcanzado una gran notoriedad y un alto grado de aceptación por parte de los consumidores. Sus factores de éxito pueden atribuirse a:

- . Posibilidad de concentrar en un único edificio un gran número de productos.
- . Disposición de una gran superficie para exposición y venta, por la que se pasear mirando artículos.

. Ventaja para los consumidores al evitarles el desplazamiento a varias tiendas para adquirir diferentes productos.

. El método de autoservicio el cual permite que los clientes entren en contacto directo con los productos.

. Buena ubicación al situarse en zonas de tránsito ligero ofreciendo mayor espacio para la movilización de los clientes y estacionamiento.

. Precios más competitivos al trabajar con un número reducido de personal, por la modalidad de autoservicio.

Punto de venta. Se trata de sitios donde se ofrecen productos diversos atendiendo a épocas del año, tipos de productos, etc. Es el caso de las ferias, los salones de exposición, paseos de compras, ideas de muebles, los puntos de venta son importantes porque en ellos los consumidores entran en contacto directo con los productos, de esta manera es posible:

. mirar detenidamente los productos.

. tocarlos, escucharlos, olerlos, sentirlos, etc.

. comparar entre varios productos similares.

Estudios realizados demuestran que un pequeño porcentaje de gente acude a los puntos de venta sabiendo muy bien lo que quiere comprar, por el contrario, la mayoría de las veces la gente concurre sin saber qué comprar, ni cuánto gastar, pero terminan comprando,

por ello es conveniente evaluar la posibilidad de estar presente en estos sitios.

El otro aspecto que señalamos como necesario para determinar la conveniencia de un negocio es el estudio económico-financiero.

Estudio económico – financiero

El estudio económico financiero es fundamental para conocer la inversión total que el proyecto requerirá para su puesta en marcha.

Informa sobre posibles ingresos y egresos que éste tendrá cuando empiece a funcionar, lo que nos permite tener una idea aproximada de la ganancia que se podrá obtener (o la pérdida en caso de que no sea rentable).

El estudio económico – financiero consta al menos de tres aspectos:

. Determinación de la cantidad de dinero necesaria para poner en marcha el emprendimiento (inversiones). Lo que permitirá saber si se cuenta con el dinero necesario o habrá que obtenerlo de otras fuentes.

. Cálculo de los costos de funcionamiento del proyecto en marcha, así como de los ingresos que pudiera generar.

. Estimación de la ganancia (o pérdida) mensual (o anual) que arrojará el negocio.

Inversiones

Para conocer cuál es el monto total de dinero necesario para la puesta en marcha del proyecto debemos distinguir entre lo que se define como capital inicial y el capital de trabajo.

Capital Inicial: Es aquel que permite realizar la inversión inicial en bienes tales como espacios físicos, maquinaria y equipos necesarios para poner en marcha el emprendimiento.

Capital de Trabajo: Es aquel que permite mantener en funcionamiento el proyecto, es decir el que posibilita mantener un stock permanente de materias primas, de productos en proceso de fabricación, de productos terminados (hasta su venta), y también permite financiar las ventas (el crédito que le daremos a nuestros clientes), incluye asimismo el efectivo mínimo necesario para la evolución del negocio.

Las fuentes de las cuales se pueden obtener los fondos necesarios para la iniciación del microemprendimiento pueden ser: recursos propios, aporte de inversores o socios, crédito de la banca pública o privada.

Costo de funcionamiento

En general se hace una distinción entre costos y gastos llamando costos a lo que se eroga en forma directa para fabricar el producto o brindar el servicio (materia prima, materiales, combustibles), y

llamando gastos a todos los demás egresos que no están directamente relacionados con el producto (gastos de papelería, sueldos de administrativos, etc.).

El cálculo de los gastos o costos permite determinar la ganancia general de la empresa (en un período determinado de tiempo), o la que brinde un producto en particular.

Para su cálculo es necesario determinar todas las erogaciones, que serán necesarias para poder funcionar, tanto las que implican un desembolso de dinero (como sueldos, alquileres, energía, etc), cuanto las que no se desembolsan inmediatamente pero igual representan un costo por tratarse de bienes que se gastan (depreciación de maquinarias y equipos que se van desgastando con el uso). La depreciación se calcula en base a lo que cuesta el bien relacionándolo con el período de tiempo que puede ser afectado el proceso productivo.

A los efectos de la determinación de costos conviene distinguir los costos variables de los fijos.

Costos variables

También llamados costos directos son los que están directamente relacionados con el nivel de producción. Por ejemplo si se trata de una fábrica de sillas de madera el gasto en madera es un costo va-

riable, que si se fabrica una silla se consume una cantidad determinada de madera (por ejemplo 1 pie), si se fabrican dos, se consume exactamente el doble. Si no se fabrica ninguna no se incurre en gastos en materia prima (madera en este caso).

Los costos variables son distintos según sea el tipo de actividad.

Entre los principales podemos distinguir:

Comercio: costo de la mercadería vendida, flete, comisiones pagadas.

Empresa de servicios: materiales, mano de obra retribuida por tareas.

Industria: materia prima, mano de obra retribuida por unidad producida.

Costos fijos

También llamados costos indirectos, no guardan una relación directa con el nivel de producción. En el ejemplo anterior, si se fabrica una silla se gasta una determinada cantidad de madera, si se fabrican dos el doble, si no se fabrica ninguna nada, pero sin embargo independientemente de lo que se fabrique o si no se fabrica, la empresa igual tiene que pagar alquiler, sueldos fijos, impuestos, etc. Estos son los costos fijos, ya que no dependen de la cantidad que se produce.

Son costos fijos: los sueldos y salarios cuando se paga una suma fija mensual, los gastos generales como el alquiler del local, el transporte, los servicios públicos, la papelería, el mantenimiento de maquinarias y equipos.

Otra distinción importante a realizar cuando se habla de costos es la de costos totales y costos unitarios.

Costos Totales

Se considera costos totales a la suma de todos los costos variables y fijos en un período determinado (por ejemplo un mes).

Costos Totales = Costos Fijos + Costos Variables

Costo Unitario

El costo unitario refleja el monto de dinero necesario para producir un artículo en particular. Por ejemplo, para un comercio de librería un artículo puede ser un cuaderno, o 100 cuadernos; para una empresa de servicios un artículo consiste en la prestación de un servicio, la pintura de una habitación de 3 x 4 mts., por último para una industria un producto determinado puede ser una mesa.

El costo unitario se determina dividiendo el costo total en las unidades producidas.

En el costo de cada unidad hay costos fijos y costos variables, ya que cada producto tiene además de la materia prima y los materiales (costos variables), un componente de sueldos, alquileres,

impuestos, etc.

Costo Unitario = Costo Total : Unidades producidas

Cálculo de Resultados – Ganancia o Pérdida

El cálculo de resultados se efectúa para un periodo determinado de tiempo, surge de la diferencia entre el cálculo de lo que se va a vender (dato que sale del estudio de mercado) y el cálculo de costo total.

Cuando esta diferencia es positiva el resultado estimado es una ganancia y si es negativo estamos estimando una pérdida.

Ingresos por ventas – Gastos Totales = Resultado del Periodo

Determinado el resultado del periodo estamos en condiciones de saber si el proyecto es factible “ económicamente ”, es decir, si la oportunidad en la que se van a percibir los ingresos será coincidente con la que se deberán afrontar los gastos de forma tal que no existan necesidades de dinero en determinado periodo aunque se estimen ganancias, al final resulte imposible funcionar por falta de dinero.

Para éste análisis se utiliza el Flujo de Caja, que recoge de manera cronológica las entradas y salidas de dinero estimadas.

Esto nos dará una idea acerca de si se contará con el dinero en el momento necesario para hacer frente a los pagos. Es decir que



indicará mediante la diferencia entre cobros y pagos la liquidez que existirá en cada momento y permitirá prever las medidas oportunas para realizar correcciones en el caso de resultado negativo de liquidez, aplazar pagos, apurar las cobranzas, buscar financiación accesoría, etc.

Ejemplo de un cuadro de fuentes (Entradas) y usos (salidas) de fondos proyectados

Meses												
Concepto	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Fuentes												
Ingresos por ventas												
Capital propio												
Créditos												
Otras fuentes												
Otros ingresos												
Total Fuentes (A)												
Usos												
Materia prima												
Gastos fijos												
Otros gastos												
Total usos (B)												
Diferencia (A - B)												

Diferencia Acumulada

Finalmente, el proceso de puesta en marcha se inicia con la elección de la forma jurídica y trámites necesarios ante los organismos correspondientes.

Luego de la puesta en marcha se requiere efectuar un control permanente que tiene como fin verificar que el proceso de implementación no se aparte del plan trazado inicialmente.

Esta etapa recibe el nombre de seguimiento, y debe mantenerse durante todo el tiempo que sea necesario para alcanzar los fines propuestos.

En síntesis la creación de un microemprendimiento requiere una serie de etapas que surgen a partir de la "generación de la idea", ésta busca la solución de un problema o aprovechar una oportunidad.

Para concretar la idea en una acción, es decir la instalación y operación de un proyecto, hay que realizar un camino.

Pero, "entre los estudios de factibilidad y el hecho.....hay mucho trecho".

El estudio de factibilidad es el que nos facilita demostrar que conocemos con suficiente profundidad los aspectos relacionados al mercado, a la producción y a los aspectos económicos - financieros.

La calidad y cantidad de información con que contemos para el análisis de estos aspectos dependerá en parte de los recursos que estemos dispuestos a invertir.

Este estudio facilitará el proceso decisorio en cuanto a la viabilidad, el abandono, la modificación de la idea inicial.

Una vez definida la viabilidad comienza la puesta en marcha del proyecto, donde están incluidos los trámites ante los organismos respectivos sobre aspectos impositivos y legales.

A partir de esto, se “inicia la actividad”, donde empieza la operación como empresa en funcionamiento.

SINTESIS

De acuerdo con lo señalado a lo largo del trabajo, en América Latina el problema de la pobreza no ha disminuido, por el contrario, los pobres son más numerosos, éste sería el punto de partida para dilucidar cuales podrían ser las respuestas adecuadas para la superación de la pobreza que signa a vastos sectores de la población de nuestro continente.

El primer aspecto que hay que tener en cuenta es que la economía de mercado sigue siendo hoy en día la herramienta más eficaz para combatir a la pobreza. Regularmente sus ventajas se obtienen en forma diseminada, en pequeños sectores a través de la permanente mejora de productos y de procedimientos de producción. En el largo plazo se obtiene una fuerte elevación del nivel de prosperidad. Hay que mejorar la capacidad de funcionamiento de los mercados. Pues, el mercado y la competencia (aceptada como un modo de cooperación en tanto impele a los contendientes a desarrollar sus propias posibilidades y talentos), no surgen por sí mismos, son estructuras manifiestamente artificiales que necesitan de conservación y cuidado permanente a través del sistema político y institucional.

El segundo punto a tener en cuenta es que la democracia moderna es el único fundamento pensable para integrar a la sociedad entendida como el principio universal de la vida humana en común, por

tanto no debe entenderse como dominio de la mayoría, sino como dominio de todos, o como dominio en nombre de todos.

También son importantes la justicia social y la moral en la economía de mercado. Existe justicia, cuando, no se permite la implantación de un sistema que autorice la explotación de ningún ser humano, cuando se promueve el servicio justo y la honestidad de los funcionarios públicos, cuando la administración de la justicia es favorable e idéntica para todos, cuando se hace uso responsable de los recursos materiales y energéticos del mundo. El lugar sistemático de la moral en la economía de mercado debe buscarse en las instituciones de la sociedad. De las instituciones parten los estímulos dirigidos a la conducta individual, y si las instituciones provocan estímulos erróneos recompensando económicamente comportamientos que perjudican a la prosperidad común, se presentan graves perjuicios para la moral y la justicia.

La administración, mediante la eficaz utilización de sus herramientas, deben ser el motor para que se cumplan todos los proyectos que se emprendan para superar a la pobreza.

Otro aspecto a tener en cuenta es que no puede existir una sola estrategia para combatir a la pobreza. Mas bien deben ser concebidas varias estrategias que aplicadas en su conjunto ayuden a disminuir

la pobreza. Que se refieran a regiones o grupos particulares y consideren las diferentes constelaciones de causas, para impedir que sean medidas con la misma vara, las diversas situaciones de pobreza que se dan en la realidad.

La razón primordial de la pobreza es que los pobres no tienen acceso adecuado a la educación, al trabajo y a los medios de producción en un sentido mas amplio y permanente.

En la actualidad no son tenidas en cuenta ideas como que. la holgazanería la apatía, la deficiente disposición a aceptar innovaciones, la falta de educación, la poca inclinación al ahorro y la falta de racionalidad económica aumentan la pobreza.

Como ejemplo para superar el problema de la pobreza absoluta, de manera duradera y a largo plazo, se debería incrementar la productividad de los pobres, mediante la creación de microempresarios, con una básica pero efectiva capacitación de los pobres (empresarios), en temas elementales de administración como son: La dirección, el control, la organización, el planeamiento, la fijación de precios, los costos, etc. Esta idea debe ir acompañada de la implementación de planificaciones y estrategias aplicadas a cada región o grupo según sus necesidades.

OBRAS CONSULTADAS

- . Hünermann y J.C. Scannone. 1993
América Latina y la Doctrina Social de la Iglesia.
 Tomo 3. Edic. Paulinas. Buenos Aires.-
- . Francisco Ivern y Herbert Kotter. 1993
Pobreza y Desarrollo Integral.
 Edic. Paulinas. Buenos Aires.-
- . Martín Hengel. 1993
Propiedad y Riqueza en el cristianismo primitivo.
 Colección Cristianismo y Sociedad. Barcelona.-
- . Bernardo Kliksberg. 1995
Pobreza el drama cotidiano.
 Tesis. Buenos Aires.-
- . Hünermann y J.C. Scannone. 1993
América Latina y la Doctrina social de la Iglesia.
Democracia: Derechos humanos y orden político.
 Tomo 4. Ediciones paulinas. Buenos Aires.-
- . Eloi Lecler. 1987
Sabiduría de un Pobre.
 Marova Colección Maran-Atha. Madrid.-
- . Hernán Rodas. 1995
La Biblia. Latinoamerica.
 XV Edición San Pablo. Verbo Divino. Quito.-
- . Max Weber. 1987
La Etica protestante y el Espíritu del Capitalismo.
 Península. Barcelona.-
- Proyecto de Microemprendimientos.**
 Universidad Nacional de Córdoba.-
- . Lic. Mario Cuomo – Lic. Marina Assamdri. 1997



28/01/98

U.N.R.C.
Biblioteca Central



56235

56235