

*Juan Pablo Mateo Tomé**

LA EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS EN VENEZUELA

Una década de contrastes

En este documento se analiza la dinámica salarial de la última década en Venezuela. Dado el cambio de Gobierno efectuado tras las elecciones de finales de 1998, nos preguntamos por la evolución de la relación salarial, elemento fundamental desde una perspectiva económica, política y social. La cuantificación de esta variable multidimensional incorpora la remuneración directa, indirecta y relativa, con el propósito de captar en mejor medida la pauta distributiva de este período. Además, la inestabilidad obliga a incorporar aspectos no económicos sin los cuales no cabe interpretar la trayectoria de los salarios.

Palabras clave: distribución del ingreso, excedente, gasto social.

Clasificación JEL: E24, E64, H53, I30, J31.

1. Introducción

El estudio de la dinámica salarial es doblemente pertinente en el marco de la economía venezolana. Doblemente porque, más allá del propio interés que muestra en sí misma la cuantificación y caracterización de la relación salarial, la proclamada heterodoxia del actual ejecutivo supone un aspecto añadido en la necesidad de abordar la trayectoria del ingreso salarial. A lo que se puede añadir la carencia de estudios sobre los salarios desde una perspectiva como la que aquí se adopta, pues lo que suele analizarse es la desigualdad y la pobreza, pero sin el nexo necesario con la relación salarial.

Una evaluación profunda del comportamiento del salario en una economía dada constituye un ejercicio complejo, pues debería incorporar una serie de aspectos que trascienden la mera cuantificación de unos índices determinados:

1. La estructura económica y el modelo de relaciones intersectoriales en el proceso de crecimiento económico que establece un nivel dado de índices de productividad, como fundamento «material» desde el que abordar el lugar que ocupa la relación salarial.

2. Los antecedentes: la trayectoria inmediatamente anterior de los datos elegidos.

3. Factores externos: el contexto en el que estudiar los elementos exógenos que inciden sobre los salarios estudiados (demanda de exportaciones, flujos de capitales, situación económica de socios o competidores directos, etcétera).

4. La relación de las medidas de política económica llevadas a cabo, evaluando el grado de incidencia sobre los salarios.

5. Aspectos relativos al sindicalismo, legislación laboral, etcétera.

Obviamente, este bosquejo supera con creces el propósito de estas líneas, pero sirve para situar el marco del estudio presente, cuantificar los dife- ▷

* Departamento de Economía de la Universidad Pontificia de Comillas.

rentes ámbitos de la relación salarial, y de forma complementaria ubicarlo en el marco de la dinámica económica venezolana desde 1999.

Esta cuantificación de la relación salarial incorpora, asimismo, ciertos elementos a clarificar. Desde la perspectiva de ligar este ingreso al grupo social de los trabajadores, se ha de considerar que ciertas remuneraciones, a pesar de que asuman esta forma de ingreso, realmente constituyen una fracción del excedente empresarial. Sucede en casos de altos directivos de las empresas, pero ante la dificultad de llevar a cabo una separación rigurosa, se puede afirmar que los datos sobrevaloran el salario promedio al incluir ciertas partidas extraordinariamente elevadas. Por el contrario, en otras ocasiones ciertos autónomos son en verdad trabajadores asalariados disfrazados por mor de una práctica de externalización de las empresas, en virtud de lo cual su ingreso mixto debería incluirse más bien en el grueso de los salarios.

Por otra parte, la cuantificación de las remuneraciones salariales deja al margen al grupo de trabajadores por cuenta propia que, si bien no son trabajadores asalariados, en muchas ocasiones se han visto expulsados o no han podido acceder nunca al mercado de trabajo formal. En cualquier caso, el enfoque de este artículo se refiere a la *forma de ingreso* sobre la del *grupo social*.

Con este objetivo, el artículo expone, en primer lugar, algunos rasgos del período para ubicar los datos que se presentarán a continuación, y que incorporan los salarios directos, la dimensión indirecta (fiscalidad y gasto social), y finalmente la participación de los salarios en el ingreso total.

2. El contexto: la relación salarial en el programa económico gubernamental

En este apartado se va a contextualizar la categoría objeto de análisis introduciendo algunos elementos de la retórica gubernamental debido tanto al lugar especial que parece ocupar en la «retórica» oficial, como a los rasgos particulares que posee la relación salarial en esta economía.

En esta década se ha producido una evolución, no exenta de importantes contradicciones, en lo que a la consideración del rol de la relación salarial en el modelo económico se refiere. Al principio, el elemento vertebrador del heterogéneo grupo que llega al poder residía más bien en la compartida asunción del rechazo a las políticas neoliberales que en una programa definido, pero, asimismo, uno de los elementos aglutinadores era el propósito de incidir sobre el ingreso, tanto en términos absolutos (un salario digno) como relativos (la desigualdad)¹.

En los primeros años la referencia estaba constituida por el Programa Económico de Transición (PET)². Su carácter continuista se explica tanto por el contexto de crisis económica en el que surge como por la indefinición existente en las filas del Gobierno. El PET promueve, en primer lugar, la estabilidad macroeconómica (MPD, 1999), siguiendo el enfoque ortodoxo al atribuir el descenso de los salarios acontecido en las últimas décadas al auge de la inflación, por lo cual establece que *«el abatimiento de la inflación por parte de la política económica genera expectativas favorables y atractivas para la inversión privada, las cuales conducirán al aumento del empleo y al mejoramiento del salario real»*.

El cambio en la política salarial se inicia teóricamente con la promulgación de la nueva constitución (CRBV) en 1999, que engarzará con el Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación para 2001-2007 (Plades) (MPD, 2001). La CRBV declara la responsabilidad del Estado en la promoción de la economía social (artículos 113, 118, 304, 308 y 309) y en la conformación de un mercado interno que ejerza de palanca del crecimiento económico. En el caso del Plades, sigue incorporando elementos bastante contradictorios, desde análi-

¹ Este lugar clave que ocupa la dimensión distributiva se explica por la crisis económica de los años ochenta y la implementación de varios ajustes económicos que incidieron sobre este ámbito de manera regresiva.

² Aunque se puede aludir a otros documentos como el *Programa Económico 2000* de marzo de ese año y la *Propuesta de Hugo Chávez para continuar la Revolución*, de mayo, nos centramos en este documento.

sis coherentes con el enfoque ortodoxo de la estabilidad económica o la primacía del ahorro, hasta una cierta ruptura en lo que se refiere a la distribución del ingreso y la política social, criticando la focalización, el asistencialismo, lo compensatorio y el *economicismo*. Vuelve así a una concepción relativa de la pobreza, y no meramente de crítica al nivel absoluto del ingreso.³ Señala que *«el mejoramiento de la distribución del ingreso y de la riqueza es una condición necesaria para disminuir el conflicto distributivo entre capital y trabajo, con la satisfacción de los intereses de los asalariados y de los sectores laborales subutilizados»*. (MPD, 2001). Un elemento que hay que destacar es la Ley de Hidrocarburos aprobada en 2001 en el marco de 49 leyes habilitantes, la cual revirtió el impulso privatizador anterior y permitió la apropiación por parte del Estado de una creciente porción del ingreso petrolero. Será esta mayor disponibilidad presupuestaria la que llevará a la progresiva construcción de una nueva política social, cualitativa y cuantitativamente, como se verá posteriormente al abordar el salario indirecto. Sin embargo, la aprobación de estas leyes habilitantes originó un conflicto social con los sectores de la oposición desde finales de 2001 hasta principios de 2003 que tuvo severas consecuencias económicas. Con el fin del paro petrolero en el primer trimestre de 2003 y la derrota de la oposición en el referéndum revocatorio de 2004 comienza una nueva fase en la política económica, incorporando un giro en la política social y una expansión económica a partir de una demanda dinámica de crudo y unos precios favorables, elementos que, en cualquier caso, responden a fuerzas motrices exógenas.

La política distributiva que emprende el Gobierno no tiene no sólo un fundamento subjetivo, como es

el compromiso con los sectores populares que han visto descender absoluta y relativamente su participación en la renta nacional con las políticas económicas anteriores, sino que se enmarca en una estrategia macroeconómica de lograr una integración vertical de la economía con un mayor protagonismo de la demanda interna. Sería el logro de un modelo económico autocentrado, a partir de un enfoque keynesiano que postula una demanda interna que ejerza de fuerza motriz. En otras palabras, se trataría de avanzar hacia un nuevo modelo socio-productivo endógeno orientado al crecimiento productivo con inclusión social, en el cual la modificación del patrón de distribución del ingreso formaría parte del proceso económico. Por una parte, el mayor protagonismo de la absorción interna reduciría la dependencia de las exportaciones, por otro, una modificación de la pauta distributiva aliviaría la propensión importadora derivada de la demanda de consumo de los sectores de mayores ingresos, lo que, junto a la pretendida integración vertical, debería reducir la presión sobre la balanza comercial de la cuenta corriente. Esta estrategia responde en parte a una percepción con tintes nacionalistas, con elementos heredados de la tradición dependientista, situando en el ámbito de las relaciones económicas internacionales (financieras, comerciales) la raíz última del atraso económico venezolano⁴.

No obstante, el elemento de ruptura se circunscribe a los aspectos redistributivos que puede llevar a cabo el Estado sin modificar el marco de relaciones sociales vigente. En lo que se refiere al régimen de remuneraciones, se propugnaba una reestructuración del mismo que, en cualquier caso, vinculara los salarios a la tasa de rentabilidad empresarial. Las formas que se mencionan suponen la necesidad de que parte del beneficio revierta en servicios para el trabajador, pero igualmente que en las coyunturas recesivas la parte variable de la ▷

³ El Plan sostiene que *«el Gobierno Nacional asumirá la lucha por la superación de las profundas y amplias desigualdades sociales, no como acciones benéficas y asistenciales, para curar las heridas de los excluidos del mercado, sino como objetivos sociales y económicos contemplados en la [CRBV] (...) como condiciones para alcanzar la ciudadanía»* (MPD, 2001:18) y que *«la búsqueda de la equidad social abandona definitivamente las políticas de “combate a la pobreza” o la “protección de grupos vulnerables”, insistentemente utilizadas en el pasado dentro de un marco de aparente neutralidad política»*.

⁴ Cabe afirmar, asimismo, que la estrategia salarial se inserta en el proyecto de economía social, concepto que hace referencia a la reducción de la economía informal, la inclusión social universalista y la superación de los desequilibrios territoriales vigentes.

remuneración ejerza de variable de ajuste. En otras palabras, que se puedan reducir los salarios en ciertos momentos para mantener el empleo, a cambio de que en los ciclos expansivos los salarios reciban parte de las ganancias, lo que significa supeditar el salario a la dinámica de acumulación de capital.

Finalmente, se podría hablar de una tercera fase desde 2007 a partir del Proyecto Nacional Simón Bolívar o Primer Plan Socialista (PPS) de Desarrollo Económico y Social de la Nación para el sexenio 2007-2013. En relación al Plan anterior existen elementos continuistas en cuanto a la implementación de una política expansiva y la creación de un mercado nacional, pero igualmente aspectos de ruptura por cuanto contiene una perspectiva radicalmente antisistémica, por lo cual no cabe valorarla más que por la retórica expuesta por el momento⁵.

Macroeconómicamente, la economía venezolana ha experimentado una expansión del PIB promedio de 3,11 por 100 entre el primer trimestre de 1999 y el último de 2009, no obstante, jalonado por una gran volatilidad⁶. Se pueden identificar, con suma brevedad, las siguientes subfases: 1) Recesión durante el primer año (1999), heredada del período anterior, con una caída promedio del PIB de 5,96 por 100. 2) Expansión de 3,5 por 100 de promedio hasta 2009-IV (8 trimestres), interrumpida por la convulsión sociopolítica, que durante 7 trimestres, desde 2001-I hasta 2003-III, supone un descenso promedio del PIB de 10,5 por 100, con un máximo en el primer trimestre de 2003 de -26 por 100. 3) Una recuperación posterior que se prolonga algo más de 5 años (21 trimestres), apoyado en el incremento del precio del barril de crudo (el cual ya se había incrementado no obstante en la fase de contracción económica ante-

rior), llegando a 10,4 por 100 de promedio, para culminar en la crisis económica actual desde 2009-I, en la que se ha incluido el estancamiento del primer trimestre, 0,5 por 100 de aumento del PIB, que inicia una subfase de caída absoluta del PIB con un promedio de 3,13 por 100 a lo largo de 2009.

3. Salarios directos

La primera dimensión de la relación salarial, y la más directamente perceptible, es el desembolso del empresario a favor del trabajador en contraprestación por su actividad. Desde la perspectiva del primero, constituye una fracción del capital invertido, lo que se debe cuantificar en términos brutos (incorporando impuestos), mientras que para el trabajador supone un ingreso que funda su nivel de demanda de consumo, por lo que enfatiza el saldo neto. En este apartado se tomarán los datos de los salarios netos deflactados por el índice de precios al consumo.

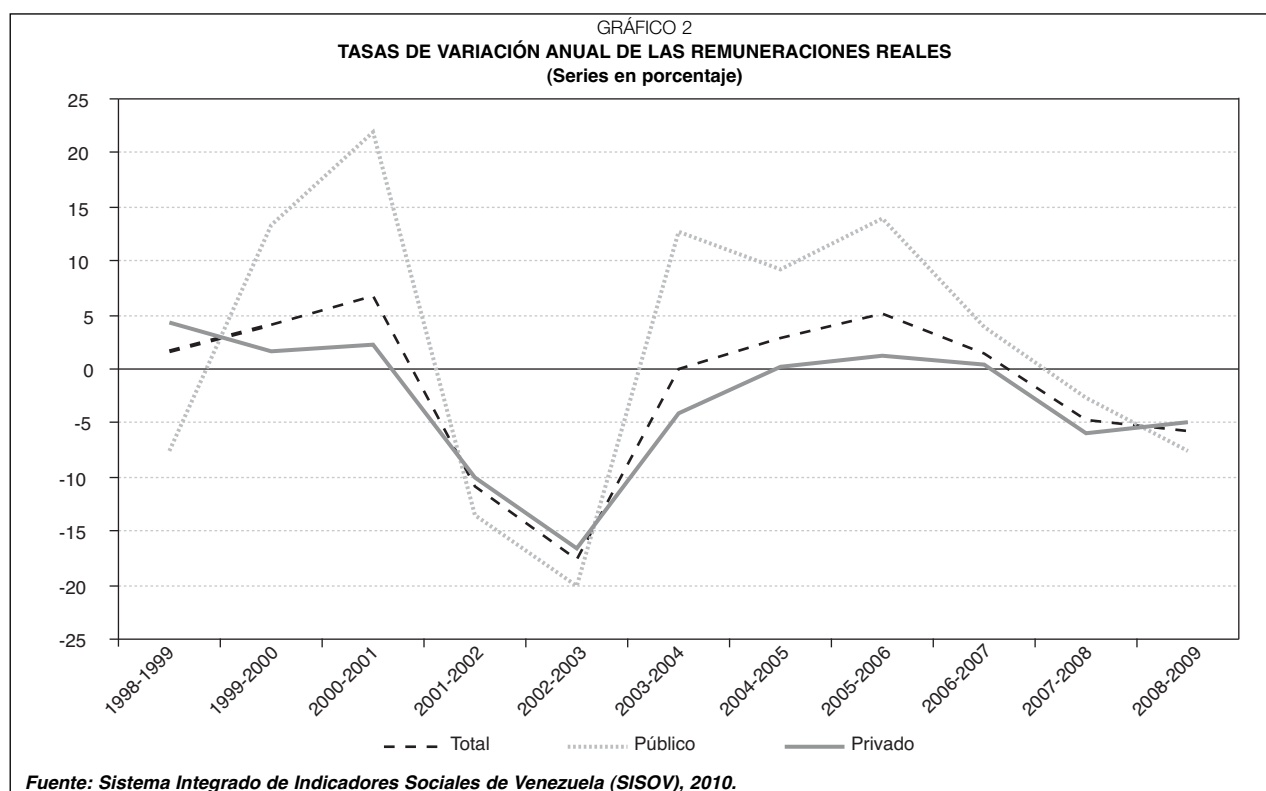
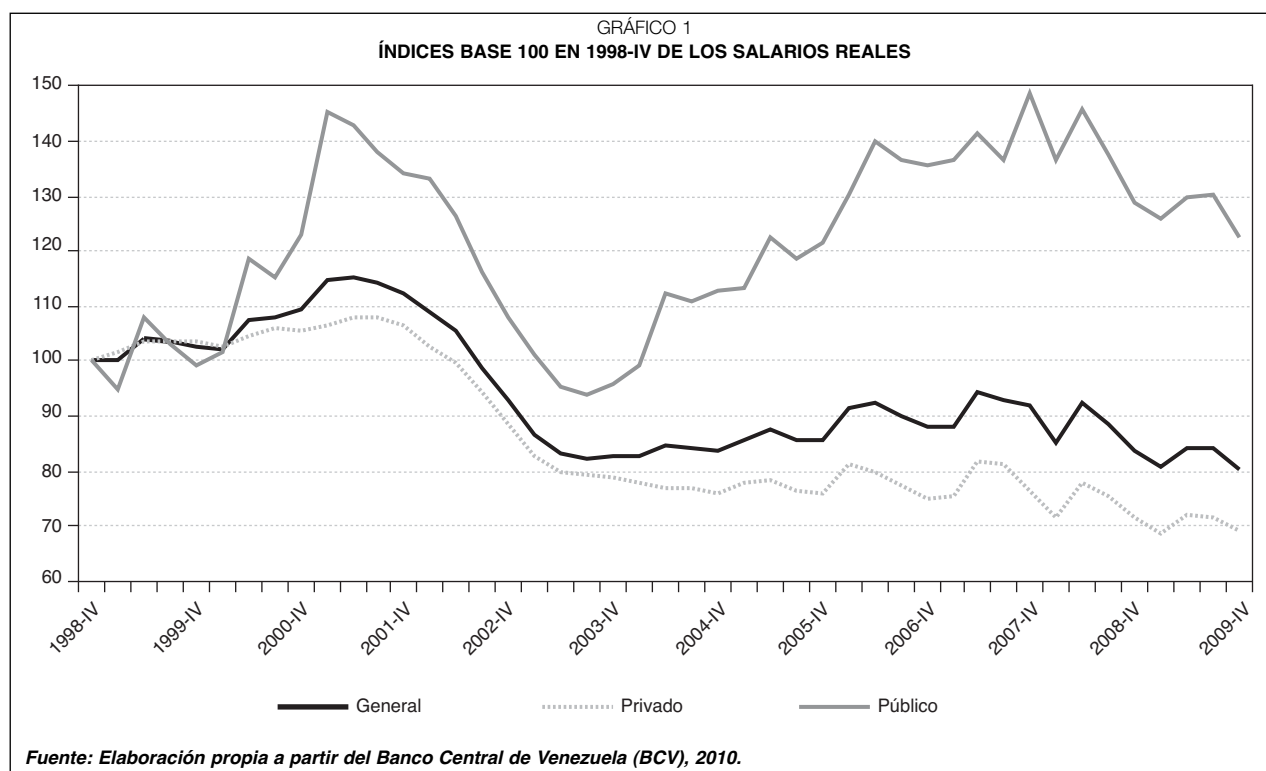
El perfil del poder adquisitivo del salario revela un descenso neto en el período. Los salarios reales han caído un 20 por 100, y si se toma como inicio el momento del máximo, alcanzado en el segundo trimestre de 2001, sería del 30 por 100. Otro aspecto a destacar es el dualismo que se constata entre los sectores privado y público. Desde 2000 este último posee remuneraciones superiores, y esta divergencia se amplía desde 2003, como se aprecia en el Gráfico 1. En términos generales, el salario real del sector privado desciende un 31 por 100 mientras que el del público se incrementa un 22 por 100, y desde el máximo de 2001-II las caídas son de 36 y 14 por 100 respectivamente. En el Gráfico 2 se muestran las tasas anuales de variación, lo que permite apreciar más nítidamente los costes que el conflicto social de 2001-2003 tuvo sobre la dinámica salarial, con caídas del 15-20 por 100.

En cuanto a la periodización que se deriva del perfil salarial, el Cuadro 1 establece las variaciones por trimestre, a partir de la cual se cuantifican las fases de crecimiento y descenso de los salarios. ▷

⁵ Se podría mencionar la apuesta por las denominadas empresas de producción social, unidades con una lógica alternativa a la de las empresas «al uso», que dispondrían de fondos excedentes como el laboral, para asegurar de esta forma una remuneración «digna» a los trabajadores. Estas empresas, que deberían erigirse en el agente protagonista del proceso de transición económica, por el momento poseen una importancia secundaria que no justifica abordarla con más extensión.

⁶ Se hará referencia a la variación porcentual intertrimestral del PIB a precios constantes de 1997 según los datos del Banco Central de Venezuela (BCV, 2010).

LA EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS EN VENEZUELA. UNA DÉCADA DE CONTRASTES



Los momentos de caída en las remuneraciones poseen unas tasas anuales superiores a las de ascenso, con la excepción de los salarios públicos. El incremento no logra superar el 2 por 100, y

paradójicamente es superior en el primer bienio que en el cuatrienio de expansión, cuando no llega al 1 por 100. No obstante, se contabilizan 29 trimestres de expansión salarial por 15 de caída, teniendo en ▷

CUADRO 1
FASES EN LA EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS TOTALES (GRAL), DEL SECTOR PRIVADO (PRIV) Y DEL GOBIERNO (GOB)
Tasas de variación acumulada y trimestral promedio (TVT) en porcentaje

Períodos	Variación acumulada			TVT promedio		
	GRAL	PRIV	GOB	GRAL	PRIV	GOB
1998-IV / 2001-II.....	15,42	8,08	42,75	1,47	0,79	3,98
2001-III / 2003-III.....	-27,88	-26,45	-32,01	-3,64	-3,34	-4,54
2003-IV / 2008-II.....	11,77	-1,42	52,02	0,67	-0,01	2,48
2008-III / 2009-IV.....	-9,31	-8,40	-11,17	-2,23	-1,94	-2,83

Fuente: Elaboración propia a partir del Banco Central de Venezuela (BCV), 2010.

cuenta la peculiaridad del primero. A pesar de ello, la dinámica salarial del sector privado es poco satisfactoria, ya que sólo en la primera subfase incrementa las percepciones, aún por debajo del 1 por 100, mientras que en el tercer ciclo se encuentra virtualmente con salarios estancados (-0,1 por 100), lo que compensa, pero sólo de manera muy parcial, con caídas algo suavizadas en las fases recesivas. Las remuneraciones del sector público tienen una evolución más alcista, pero su menor importancia cuantitativa en el conjunto de la economía lleva a que los índices totales reflejen en mayor medida la dinámica del sector privado.

Asimismo, se constata una reducción en las desigualdades entre los asalariados. Según CEPAL (2009), el 40 por 100 de los asalariados más pobres pasan del 17,6 al 20,4 por 100 del ingreso laboral total entre 1999 y 2008, mientras que el decil superior desciende desde el 33,7 al 27,4 por 100, por lo que su ratio de desigualdad cae de 8,4 a 5,4, mientras que en quintiles el ratio disminuye de 9,8 a 6,2.

Una dimensión del salario es el salario mínimo, que en Venezuela, desde la aprobación de la Ley Orgánica del Trabajo (LOT) en 1997, se va modificando anualmente⁷. En esta variable hay que considerar no sólo su dinámica en términos reales, sino respecto del coste de la canasta alimentaria normativa (CAN)⁸. La pauta del salario mínimo tiene elementos en común con el salario general,

como se aprecia en el Gráfico 3. Un logro de este período es haber logrado una tasa de cobertura superior al 100 por 100 desde 2000 por primera vez, cuando en 1998 sólo cubría el 80 por 100, si bien desciende luego hasta 2003 (87 por 100), se recupera hasta 2006 y posteriormente vuelve a disminuir, con un ratio de 91 por 100 en 2009. Sin embargo, el poder adquisitivo del salario mínimo sí se incrementa, aun levemente (15 por 100)⁹. De todas formas, hay que aludir al denominado *ingreso mínimo legal*, que incluye además el *ticket* de alimentación y resulta ser un 50 por 100 más elevado que el salario mínimo¹⁰. Si se considera este ingreso como referencia, se constata una tasa de cobertura positiva a partir de 1999 entre 130 y ▷

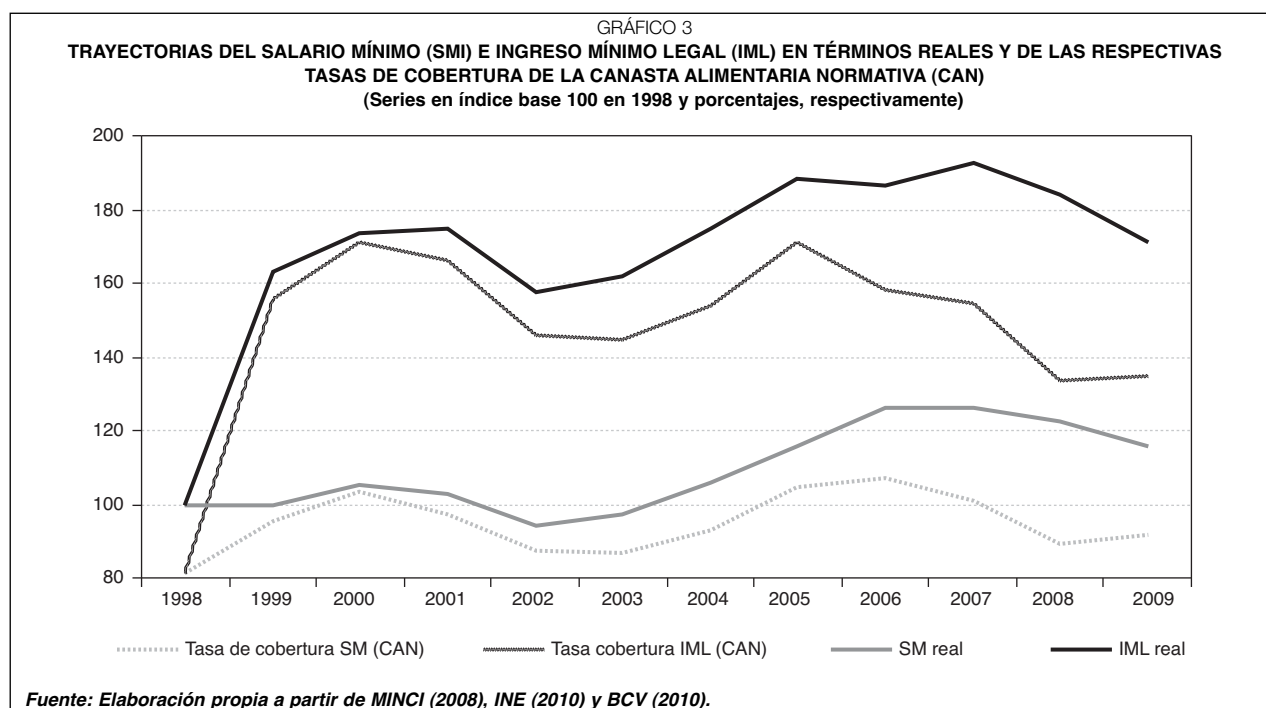
(MINCI, 2008) en 2000-2008, pues nuestros cálculos rebajan en 14 puntos porcentuales lo que comunica el MINCI. Otra crítica sobre la información estadística suministrada es la comparación que suele hacerse del salario mínimo venezolano con el vigente en otros países latinoamericanos, como se ilustra en MINCI (2008). Al efectuarse esta comparación en dólares al tipo de cambio oficial, se comprueba fácilmente que el de Venezuela es el mayor salario mínimo. Ahora bien, ello no significa necesariamente que el poder adquisitivo de este monto deba ser superior, pues depende del nivel de precios interno. Por esta razón, la confrontación con la CAN proporciona más información y relativiza esa ilustración que, a lo más, no puede evidenciar mas que la fortaleza cambiaria del bolívar, en virtud del flujo de renta petrolera que recibe el país.

⁸ La tasa de cobertura de un ingreso (W) respecto de la CAN será el porcentaje que cubre de la misma, dado por $100 \times (W/CAN)$.

⁹ No obstante, resulta inferior al salario mínimo real de 1974, como muestra BONILLA (2009). Este mismo autor señala que existen discrepancias en torno al valor de la CAN. Según los cálculos del Centro de Documentación y Análisis para los Trabajadores (CENDA), en verdad sería mayor que lo que indican las cifras oficiales, por ejemplo, en 2008 el salario mínimo sólo cubriría el 65 por 100 de la CAN.

¹⁰ El mencionado *ticket* se fundamenta en la Leyes de Alimentación para los Trabajadores, la primera de 1998, bajo el Gobierno anterior, y la posterior de 2004, que en su artículo 2 establece que «los empleadores del sector público y del sector privado que tengan a su cargo veinte (20) o más trabajadores, otorgarán el beneficio de una comida balanceada durante la jornada de trabajo». Por otra parte, existe alguna discrepancia entre el salario mínimo real del MINCI y el que se obtiene utilizando por separado los datos de SISOV y el índice de precios al consumidor del BCV. Según este último procedimiento, el alza sería del 21 por 100 en el período, mientras que el MINCI lo eleva hasta el 36 por 100.

⁷ La presentación oficial de los datos del salario mínimo y la canasta alimentaria normativa es caótica. Por ejemplo, para 2009 hay algunas diferencias incluso en los datos que proporciona el mismo organismo pero en diferentes publicaciones. Ocurre así en el caso del Instituto Nacional de Estadística (INE), entre los datos de su web y los de INE (2010). Si construimos una serie del salario mínimo real con los datos del IPC del BCV, constatamos una discrepancia con la información del Ministerio del Poder Popular para la Comunicación y la Información



170 por 100, así como un incremento en términos reales del 70 por 100.

4. El salario indirecto

Una segunda dimensión del salario es lo que se puede denominar como «indirecta», y que complementa al anterior desde la perspectiva del ingreso que percibe el trabajador. Se explica a partir de la intervención del Estado en dos vertientes. Por una parte, la estructura tributaria modifica la renta disponible de los agentes. En la medida que sea más progresiva, serán los grupos de mayor renta los que aporten una mayor cantidad relativa de recursos a las arcas públicas. Por otra, el tipo de gasto social supone un ingreso «en especie» (educación, sanidad, etcétera), por lo que en la medida que el gasto de carácter social sea mayor, se podrá afirmar que constituye un complemento a añadir a la percepción directa por los trabajadores. Si existiera una información estadística más rica y fiable, se podría analizar la incidencia de la intervención estatal de ambas formas, la cual puede significar tanto un aporte al salario como una deducción. Puesto que en Vene-

zuela no es posible llevar a cabo tal empresa, nos limitaremos a unas vagas indicaciones de la fiscalidad y a una cuantificación del gasto social, así como de su composición. Ello se complementará con algunos aspectos cualitativos de la política social, dados los cambios acontecidos en estos años, y que de esta forma servirá de soporte en el que ubicar el alcance de los datos del gasto social.

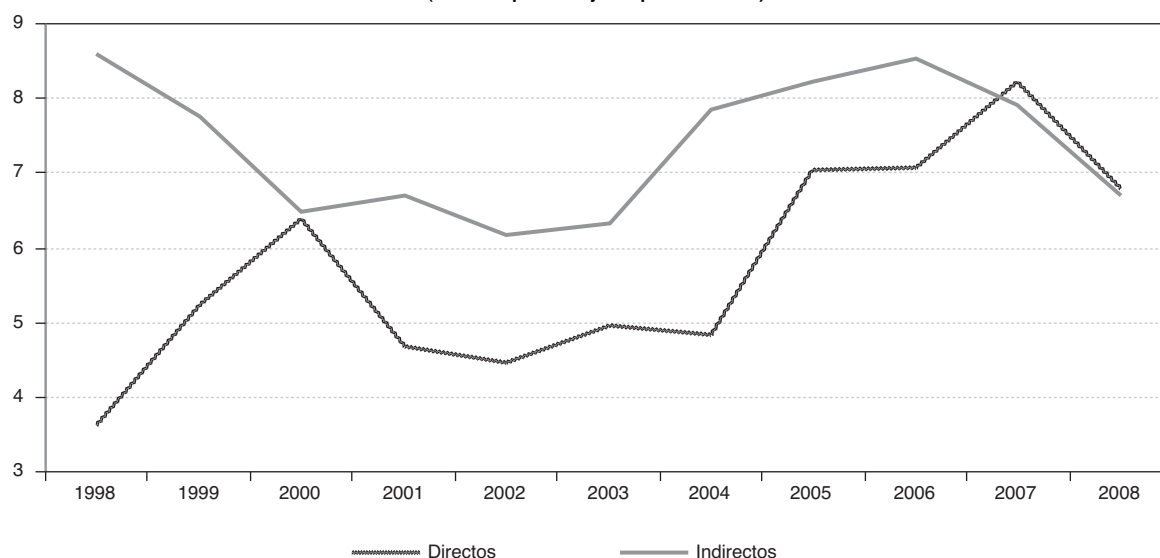
Por el lado de los ingresos, no ha existido una reformulación de la estructura impositiva que afecte a la relación salarial. En primer lugar, las alícuotas mínimas y máximas de la imposición sobre la renta y las empresas no se han modificado. Por otra parte, el conjunto de ingresos corrientes se ha incrementado en relación al PIB de forma sostenida hasta 2006, con una leve caída posterior, de 19 a 24 por 100. Aunque los ingresos de origen tributario han experimentado una cierta mejora salvo en los primeros años (1999-2002), posteriormente aumentan un 60 por 100 respecto del PIB hasta 2007, pero con una participación relativa descendente en relación al ingreso total. El aspecto más relevante es la expansión de los ingresos de carácter no tributario, que doblan su participación en el PIB y en el conjunto de los ingresos corrientes. ▷

CUADRO 2
INGRESOS CORRIENTES DEL ESTADO
(Datos en porcentaje del PIB y composición de los mismos)

Años	Corrientes			Participación (porcentaje)	
		Tributarios	No tributarios	Tributarios	No tributarios
1998.....	17,44	12,20	5,24	69,95	30,05
1999.....	18,04	13,00	5,04	72,06	27,94
2000.....	20,18	12,88	7,30	63,83	36,17
2001.....	20,78	11,40	9,39	54,86	45,19
2002.....	22,15	10,62	11,54	47,95	52,10
2003.....	23,38	11,28	12,10	48,25	51,75
2004.....	24,02	12,68	11,34	52,79	47,21
2005.....	27,54	15,26	12,28	55,41	44,59
2006.....	29,62	15,62	14,00	52,73	47,27
2007.....	28,86	16,12	12,74	55,86	44,14
2008.....	24,65	13,46	11,19	54,60	45,40

Fuente: CEPAL, 2010.

GRÁFICO 4
TRAYECTORIA DE LOS INGRESOS DIRECTOS E INDIRECTOS
(Serie en porcentaje respecto del PIB)



Fuente: CEPAL, 2010.

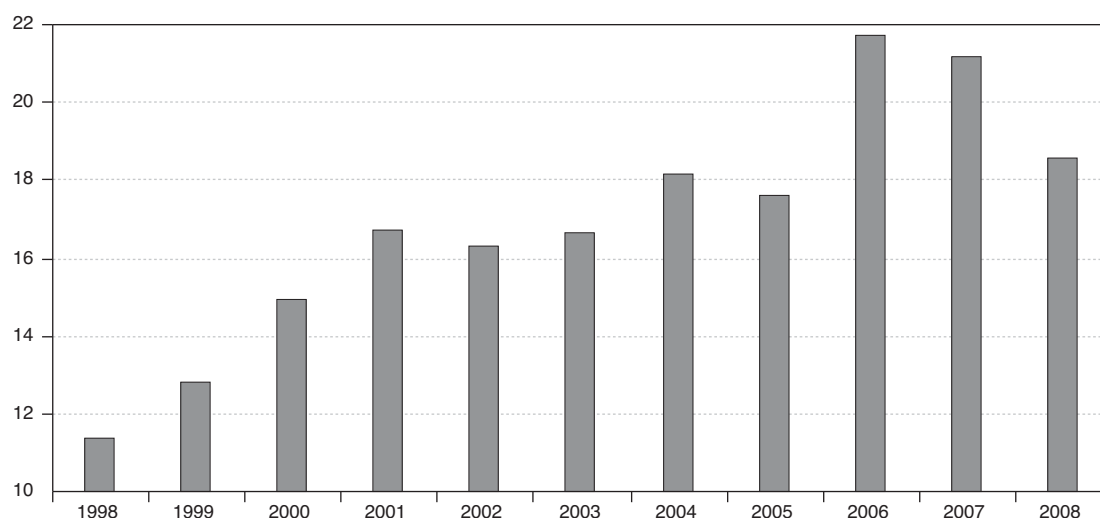
Dentro de los ingresos tributarios, los impuestos directos muestran una cierta tendencia alcista (excepto en 2000-2004), más visible en su contribución al total del rubro, pues pasan del 30 al 50 por 100. Asimismo, los indirectos tienen una leve caída general, aunque en ambos casos el nivel en 2000 es ciertamente similar al de 2008. Lo que se aprecia en el Gráfico 4 es una trayectoria paralela excepto en los dos primeros años. Así pues, no ha existido una reformulación en la estructura tributaria desde la perspectiva de su progresividad, pero se han incrementado los ingresos corrientes a partir de una expansión del componente no tributario.

En consecuencia, el aumento de los ingresos no

se debe a modificaciones de la estructura tributaria, sino esencialmente al creciente ingreso petrolero, no sólo por el alza del precio del barril, sino por la Ley de Hidrocarburos, la cual incrementa la regalía del 16 al 30 por 100, con una sensible rebaja del impuesto sobre la renta del 59 al 50 por 100 (artículo 34), y por la afirmación de la propiedad estatal sobre una empresa que había sido crecientemente independiente del Ministerio de Energía y Minas.

Respecto de la política de gasto social, la década de Gobierno bolivariano presenta dos fases bien diferenciadas. El punto de inflexión se puede situar en el momento del fracaso del paro petrolero organizado por la oposición política a principios de 2003, ▷

GRÁFICO 5
EL GASTO SOCIAL COMO PORCENTAJE DEL PIB



Fuente: Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Venezuela (SISOV), 2010.

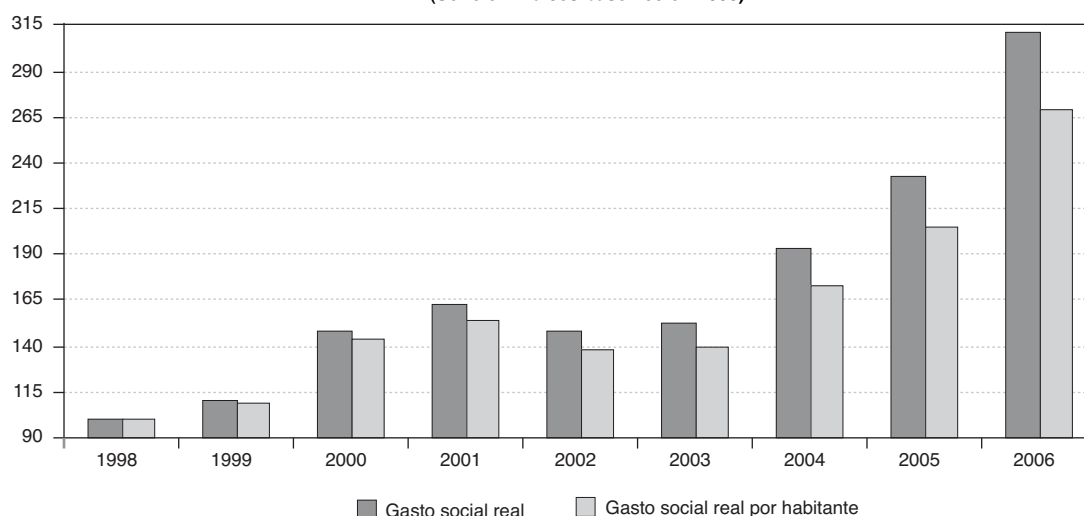
que dio lugar a un giro en la política social. Hasta ese momento, las medidas implementadas tuvieron un carácter netamente continuista, esto es, de carácter asistencialista, paliativas y focalizadas en los grupos más vulnerables, y caracterizadas por la ineficacia y la corrupción (Gómez y Alarcón, 2003; Alvarado, 2003). Por otra parte, existieron destacados elementos rupturistas: se sancionó por decreto la gratuidad en educación y salud (artículos 102 y 103 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela –CRBV–), el Estado asumió el pago de las pensiones y su equiparación al salario mínimo, y a finales de 2002 se aprobó el anteproyecto de la Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social (LOSSS), garantizando así el derecho de toda persona a recibir los beneficios de la seguridad social con independencia de su ingreso, así como la financiación exclusivamente pública de la misma, si bien no estaba exento de importantes carencias (Méndez, 2008; Provea, varios años).

A partir de 2003 se inicia una nueva fase en la implementación de la política social. La construcción progresiva de un nuevo paradigma será el objetivo al que se encaminarán las diferentes medidas, cuyo elemento vertebrador será el impulso de las misiones sociales, financiadas con la renta petrolera. Con estos programas se privilegia la financia-

ción a la oferta en lugar de la demanda, es decir, la mejora de la infraestructura y la provisión de los servicios en lugar de proporcionar más renta al individuo. En este sentido, el cambio en el destino del gasto social en detrimento del sector privado, incluido el conjunto de organizaciones no gubernamentales que proliferaron en los años noventa, y a favor del sector público, además expresamente a favor de los grupos de menores ingresos, tiene un significado esencial desde la perspectiva de la caracterización y cuantificación de la relación salarial. Supone un mayor grado de salario efectivamente social de lo que generalmente se enmarca dentro del considerado como «gasto social», pues puede darse el caso de que partidas importantes de gasto en materias del denominado consumo trabajador pueden en realidad beneficiar a los grupos de mayores rentas que no pertenecen a esta capa social y/o a empresas privadas, junto al hecho de que la titularidad pública no implica necesariamente una lógica alternativa a la mercantil, sino que el rasgo caracterizador fundamental reside en el contenido de dicha actividad.

Cuantitativamente, el gasto social ha experimentado un destacado incremento en el período. En relación al PIB (Gráfico 5), ha pasado del 11 al 18 por 100 entre 1998 y 2008, pero con un perfil no homogéneo. Fue en el primer trienio (1999-2001) ▷

GRÁFICO 6
EVOLUCIÓN DEL GASTO SOCIAL REAL
(Serie en índices base 100 en 1998)



Fuente: Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Venezuela (SISOV), 2010.

CUADRO 3
COMPOSICIÓN DEL GASTO SOCIAL REAL
Datos en índices base 100 en 1998

Años	Educación	Salud	Vivienda	Seguridad social	Desarrollo social y participación	Cultura y comunicación	Ciencia y tecnología
1998	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1999	116,09	102,44	76,66	137,29	104,46	64,82	113,02
2000	148,82	111,36	189,38	176,79	111,14	126,42	206,52
2001	158,01	123,18	112,46	272,95	122,69	92,11	223,69
2002	155,93	132,08	93,28	222,65	113,83	54,14	124,13
2003	142,45	115,14	112,47	252,72	136,42	155,24	108,89
2004	190,04	154,88	84,48	300,71	199,01	179,46	327,15
2005	201,28	198,75	228,45	357,86	189,58	241,13	360,06
2006	283,87	250,00	307,37	485,24	244,52	271,11	304,26

Fuente: Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Venezuela (SISOV), 2010.

cuando registró los mayores incrementos, entre 11 y 17 por 100 anual considerando los porcentajes respecto del PIB, descendió en 2002 para después recuperar un incremento que alcanza su máximo en 2006, cuando pasa de 17,6 a 21,7 por 100, lo que representa un 23 por 100 de incremento en la participación, para iniciar después un descenso.

En el Gráfico 6 se muestran los índices base 100 del gasto social real total y per cápita¹¹. En 1999-2001 el gasto total se expande notablemente, sobre todo en 2000, con un alza del 34 por 100, descendiendo un 8 por 100 en 2002 y se incrementa en los años posteriores de manera ascendente, hasta un 33,7 por 100 en 2006. En términos per cápita la

serie posee un perfil similar con porcentajes en torno a dos puntos porcentuales menores, lo que indica un comportamiento bastante aceptable.

Para complementar la información general relativa al gasto social, a continuación se presenta su composición (Cuadros 3 y 4). Se ha de considerar que no todas las partidas tienen la misma participación. La principal es la de educación, que supone un tercio del total, si bien con una tendencia descendente. La seguridad social ha llegado a la cuarta parte, siendo el rubro que más incrementa su participación relativa. Por encima del 10 por 100 se encuentra la sanidad (15-20 por 100), la vivienda, con una tendencia descendente (de 17 a 12 por 100) y desarrollo social y participación, con un ligero alza del 9 al 11 por 100. Las otras dos, cultura y comunicación, y ▷

¹¹ Lamentablemente, el SISOV sólo proporciona datos hasta 2006, aunque en porcentaje del PIB llegue a 2008.

CUADRO 4
ESTRUCTURA DEL GASTO SOCIAL REAL PER CÁPITA
Datos en índices base 100 en 1998

Años	Educación	Salud	Vivienda	Seguridad social	Desarrollo social y participación	Cultura y comunicación	Ciencia y tecnología
1998.....	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1999.....	113,88	100,49	75,20	134,67	102,47	63,59	110,87
2000.....	143,32	107,25	182,38	170,26	107,03	121,75	198,89
2001.....	149,38	116,45	106,32	258,04	115,99	87,08	211,47
2002.....	144,76	122,61	86,59	206,70	105,67	50,26	115,23
2003.....	129,90	105,00	102,56	230,46	124,41	141,57	99,30
2004.....	170,30	138,79	75,70	269,46	178,33	160,81	293,16
2005.....	177,32	175,08	201,24	315,25	167,01	212,42	317,19
2006.....	245,88	216,54	266,23	420,30	211,79	234,82	263,54

Fuente: Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Venezuela (SISOV), 2010.

CUADRO 5
EL SALARIO RELATIVO RESPECTO DEL PRODUCTO NETO (PIN) Y EL INGRESO TOTAL Y NO PETROLERO
Datos en porcentaje e índices base 100 en 1998

	PIN		Ingreso total		Ingreso no petrolero	
1998.....	30,10	100,00	37,31	100,00	39,06	100,00
1999.....	29,35	97,52	36,25	97,15	39,65	101,52
2000.....	27,11	90,08	32,27	86,50	38,17	97,73
2001.....	29,45	97,87	35,25	94,48	39,77	101,83
2002.....	27,68	91,97	33,30	89,25	40,24	103,01
2003.....	25,23	83,84	29,97	80,34	38,77	99,26
2004.....	23,95	79,57	29,18	78,20	38,90	99,59
2005.....	22,66	75,29	27,52	73,75	39,67	101,58
2006.....	24,47	81,32	29,61	79,36	42,90	109,83

Fuente: Elaboración propia a partir del Banco Central de Venezuela (BCV), 2010.

ciencia y tecnología, tienen una importancia marginal, inferior al 3 por 100.

El alza del gasto social es compartido por todas las partidas que lo conforman, tanto en términos totales como per cápita, pues como mínimo se ha más que duplicado, y en el caso del mencionado desarrollo social y participación, casi se multiplica por 5 en los primeros ocho años. Otro aspecto que se vuelve a constatar es que la tendencia alcista global tiene como excepción el bienio 2001-2003, por supuesto con diferente intensidad según el tipo de gasto, pero es una constante que se manifiesta en todos los casos.

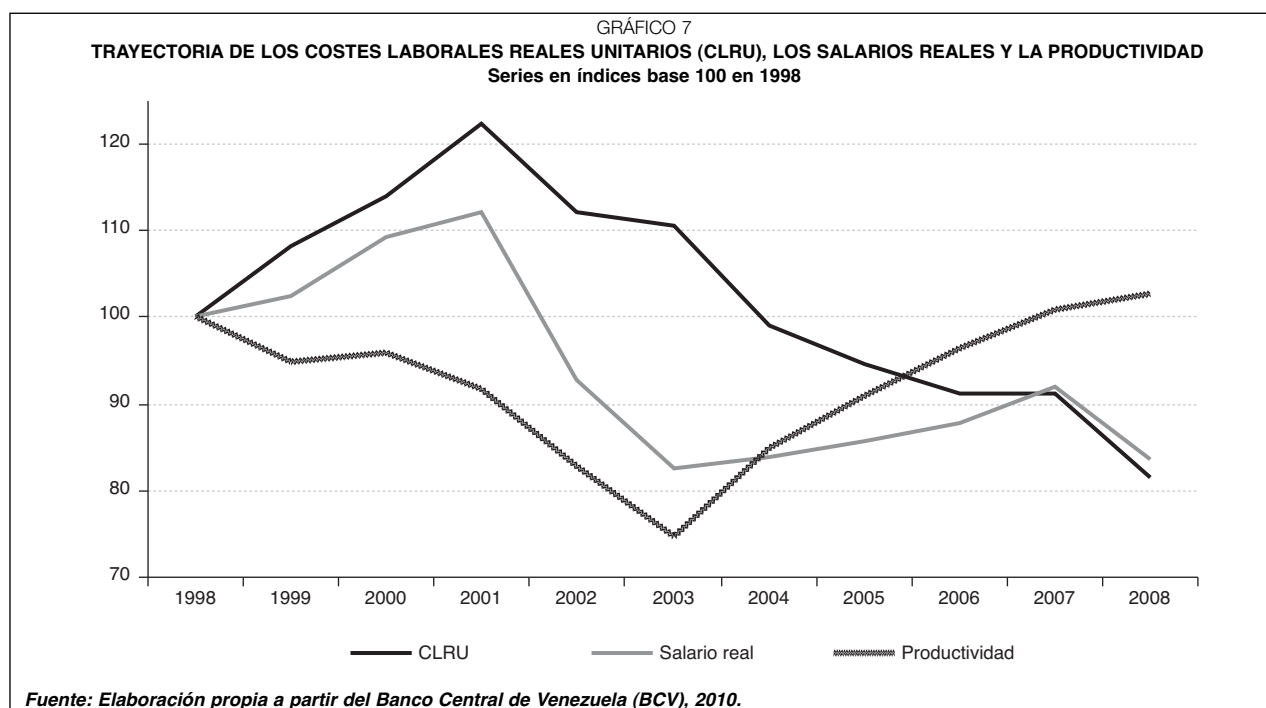
5. El salario relativo

La tercera dimensión de la relación salarial se aparta un poco del carácter de las otras dos, más centradas en una cuantificación última del nivel (heterogéneo) de ingreso en términos absolutos de los trabajadores, para situarlo en relación con el

excedente empresarial (EXC). En otras palabras, lo que denominamos como «salario relativo» (SR) equivale a la participación del salario en el ingreso total (Y), por lo que tiene una dimensión relativa. Así pues, $SR = W/EXC$.

El SR se expone en el Cuadro 5, donde se muestran diversas expresiones en términos porcentuales y en índices base 100 respecto al año inicial. En primer lugar, si se analiza el total de la economía se constata una descenso tanto respecto del producto interior neto (PIN) como del ingreso (excluyendo impuestos) de un 20 por 100 en promedio. Lo llamativo es que sólo en 2001 y 2006 se registran incrementos del salario relativo, por lo que en esta categoría no se aprecia tanto la incidencia del conflicto social de 2001-2003, como tampoco la expansión posterior supone una modificación progresiva de la pauta distributiva. No obstante, se incluye el SR del ámbito no petrolero¹² ▷

¹² En concreto, se alude a la rama 11 «extracción de petróleo crudo y gas natural», pues por las propias características de este sector, con un importante componente rentístico, hace que la magnitud del excedente sea extraordinariamente superior al de los salarios.



dadas las particularidades de esta actividad. Y en este caso la dinámica del salario relativo tiene un perfil radicalmente diferente a los anteriores: se incrementa un 9 por 100 durante el período, pero con importantes oscilaciones. Desciende en 2000 y 2003, pero el resto de años muestra una evolución ascendente.

Por tanto, desde una perspectiva global y relativa, la distribución del ingreso se ha vuelto más regresiva, con una caída del salario relativo. Ahora bien, en gran medida se explica por la importancia de la renta petrolera apropiada por Venezuela, que en su mayor parte asume la forma de excedente de explotación. La razón es que la contabilidad nacional no distingue entre el excedente empresarial propiamente dicho, el cual cabe suponer que se enmarca en una tendencia intersectorial hacia el equilibrio de los índices de rentabilidad, y el flujo de ingreso de carácter rentístico, producto de la diferente productividad de los yacimientos internacionales de petróleo. Este último, posteriormente, es objeto de una redistribución a favor del capital y el trabajo, lo que justifica su exclusión en los cálculos (Baptista, 1980). Si se excluye esta rama «anómala», resulta que, al menos hasta 2006, sí se ha modificado la

pauta distributiva en beneficio de los salarios, aún en una magnitud ciertamente limitada.

En estrecha relación con el SR se encuentra el coste laboral real unitario (CLRU), que relaciona el salario real con la productividad para expresar el coste laboral por unidad de producto. El CLRU se erige en la expresión microeconómica del salario relativo, o dicho de otra forma, la categoría SR expresa el CLRU en el supuesto de una tendencia hacia la convergencia de los deflatores de precios (Mateo, 2007). Sin abordar lo relativo a la cuantificación de esta última, se utilizará el producto interno bruto del total de la economía en términos constantes por trabajador (π), por lo que $CLRU = w/\pi$, w y π expresadas en términos constantes, lo que permitirá ver el contraste respecto del SR no petrolero.

La evolución de los CLRU tiene dos fases bien diferenciadas, antes y después de 2001. Aumentan los tres primeros años un 22 por 100 acumulado, a un 6,96 por 100 de promedio anual, pero descienden hasta 2008 a un 5,56 por 100 por año hasta representar en este último, un 19 por 100 menos que en 1998. Durante el primer trienio el incremento de los CLRU se produce tanto por un ▷

aumento de las remuneraciones, de 12 por 100, como por un descenso de la productividad, del 8 por 100. Posteriormente, desde 2001 la disminución de los costes se fundamenta esencialmente en una recomposición de los salarios reales a la baja, que alcanza un 25 por 100. La productividad, por el contrario, tiene otra periodicidad: descenso de un 26 por 100 antes de 2003 y recuperación posterior para recuperar el nivel inicial, sólo 2 puntos porcentuales por encima. En otras palabras, el producto por ocupado permanece estancado durante el período, con una caída inicial y una recuperación después. En consecuencia, se constata que la dinámica de los CLRU se vincula o dependen en mayor medida de los salarios y no del desarrollo productivo, cuyo descenso desde 2001 requirió de un reajuste a la baja del salario en presencia de una caída de la productividad, exigencia que se atenúa desde 2003 con la recuperación de esta última.

6. Conclusiones

El análisis de la relación salarial se ha abordado desde diferentes perspectivas, justificado por el enfoque teórico de partida. A la luz de los resultados, parece confirmarse el doble interés que suscita, dados los aspectos que han cobrado especial protagonismo. Se puede afirmar que el análisis de la relación salarial en Venezuela ilustra una peculiar cuadratura del círculo con elevadas dosis de fragilidad. En primer lugar, la dinámica del salario directo ha respondido a los lineamientos del proceso de acumulación. El poder adquisitivo ha descendido en un período de expansión económica un 20 por 100, con cierta reducción de las disparidades entre los diversos estratos de ingreso. Esta trayectoria resulta parcialmente contradictoria a la luz del carácter no neoliberal del Gobierno actual, pues si bien en general no señala, expresa y específicamente, nada novedoso respecto de las remuneraciones directas, tampoco parece que pueda impulsar el nuevo modelo productivo centrado en el mercado interno que dice defender.

Ahora bien, el análisis de la relación salarial exige incorporar otras dimensiones para captar con mayor profundidad el patrón de distribución del ingreso. En el caso de Venezuela se justifica ampliamente al comprobar la incidencia de la intervención estatal en dos aspectos: primero el extraordinario aumento del gasto social, que pasa de 11 a 18 por 100 respecto del PIB, en términos reales de un índice 100 en 1998 a 269 en 2006, y per cápita llega hasta 311 en el mismo año; segundo la introducción del «*ticket* alimentación», completando el salario mínimo, cuya evolución ha sido satisfactoria en términos reales pero que, respecto de la CAN, ha dejado de cubrirla desde 2006. Así pues, la consideración de este ámbito del salario proporciona elementos analíticos importantes. Si en muchos casos se ha podido comprobar que la modificación de la política económica ha permitido avanzar en las políticas de ajuste salarial al modificar el patrón distributivo por vías que originaran una menor respuesta social (VVAA, 2009) en el caso de Venezuela se constata que esta intervención ha tenido un signo opuesto, pues ha actuado a favor de los asalariados.

Sin embargo, cabría, tal vez, caracterizarla en términos generales como compensatoria o paliativa. Al analizar el tipo de ingreso captado por el Estado, se ha visto que el continuismo era el elemento definitorio, es decir, no se han llevado a cabo modificaciones sustanciales de la estructura impositiva para alterar la distribución factorial del ingreso, con la excepción del petróleo, lo cual nos lleva a identificar en este sector el fundamento de la peculiar evolución de la relación salarial en Venezuela. Como se constataba en relación al salario relativo, según se incluya o no a esta rama la evolución, es diametralmente opuesta. En este caso parece preferible excluirlo, por lo que resulta que la participación de los salarios en el ingreso total se incrementa sensiblemente (apenas un 10 por 100). En este sentido, se puede afirmar que esta fuente «exógena» de ingreso ha permitido financiar el gasto social y ha posibilitado que el sector público pudiera mantener un nivel de remun- ▷

neraciones (directas) superior al del sector privado. Su relevancia se hace más evidente si se observa la trayectoria del CLRU del total de la economía. Ante una evolución sumamente desfavorable de la productividad, que desciende hasta 2003 para recuperarse posteriormente, el alza salarial inicial hasta 2001 llevó a que los CLRU se incrementaran, pero en los años siguientes descendieran apoyados en un repunte de la productividad y en un cierto estancamiento de los salarios.

En consecuencia, la dinámica del salario directo ha sido funcional (y respondía) a un comportamiento económico deficiente, por lo que el descenso de los CLRU exigía esta vía espuria de reconstitución de la competitividad. Los ingresos laborales incrementados han sido posibles en tanto se apoyaran en una fuente exógena, pues no ha modificado el patrón distributivo a tenor de los resultados del SR y los CLRU. La simultaneidad del carácter antisistémico del discurso gubernamental, su tímida coherencia distributiva, el perfil del poder adquisitivo y el precio y demanda del barril de petróleo forman un círculo que se ha pretendido cuadrar con un equilibrio probablemente muy frágil, y que refleja las contradicciones, limitaciones y las coherencias que puedan existir. En otras palabras, persisten las bases objetivas que determinan el nivel de remuneraciones directas, pero se ha producido un cambio en la distribución de la renta petrolera en beneficio del salario indirecto que, en definitiva, depende en gran medida de factores externos.

Por otra parte, en la evolución de la relación salarial se ha verificado una constante, y es la caída en las diversas instancias de la misma en el bienio 2001-2003, lo que se explica por la crisis económica derivada del conflicto social. Lo cual merece la introducción de otro elemento extraeconómico, la esfera sociopolítica, sin la cual no pueden entenderse los perfiles de ciertas categorías económicas. La suma de estos aspectos, sociales y petroleros, tampoco independientes, nos ofrece un cuadro ciertamente característico de la relación salarial en Venezuela.

Bibliografía

- [1] ALVARADO, N. (2003): «La atención a la pobreza en Venezuela: del “Gran Viraje” a la “V República”, 1989-2002», *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, vol. IX, n° 2, pp. 111-150. Caracas.
- [2] BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (2010): Información estadística, Caracas. (<http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>)
- [3] BAPTISTA, A. (1980): «Gasto público, ingreso petrolero y distribución del ingreso», *El Trimestre Económico*, vol. XLVII, n° 186, pp. 431-464. México DF.
- [4] BONILLA, J. (2009): «El salario mínimo en Venezuela: Algunas consideraciones generales», *Revista Gaceta Laboral*, vol. 15, n° 1, pp. 29- 55. Caracas.
- [5] GÓMEZ, I. y ALARCÓN, L. (2003): «Los nudos críticos de la política social venezolana de 1989 a 2001», *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 9, n° 2, pp. 13-35. Caracas.
- [6] INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (2010): Resumen de indicadores sociales. 1998-enero 2010. (<http://www.ine.gov.ve/>) (consulta 20/03/2010).
- [7] MATEO, J.P. (2007): «La tasa de ganancia en México, 1970-2003. Análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital y la distribución del ingreso», *Universidad Complutense de Madrid*. Madrid.
- [8] MÉNDEZ, A. (2008): «Origen, desarrollo, crisis y reforma de la Seguridad Social en Venezuela, Caracas». *Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS)*. (<http://www.ildis.org.ve/website/administrador/uploads/PolicyFinalAbsalon2.pdf>).
- [9] PROGRAMA VENEZOLANO DE EDUCACIÓN-ACCIÓN EN DERECHOS HUMANOS (Varios años): Informe anual, Caracas. (<http://www.derechos.org.ve/>).
- [10] MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN (2008): Indicadores de salarios e ingresos. Biblioteca virtual. (http://www.minci.gob.ve/doc/aumento_de_salario_en_cifras.pdf). ▷

- [11] MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA PLANIFICACIÓN Y EL DESARROLLO (1999): Programa Económico de Transición 1999-2000. (<http://www.mpd.gob.ve/prog-ec-tr/programa.htm>).
- [12] MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA PLANIFICACIÓN Y EL DESARROLLO (2001): Líneas generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007. (<http://www.mpd.gob.ve/pdeysn/pdesn.pdf>).
- [13] MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA PLANIFICACIÓN Y EL DESARROLLO (2007): Proyecto Nacional Simón Bolívar. Primer Plan Socialista (PPS). Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013. (<http://www.mpd.gob.ve/Nuevo-plan/PROYECTO-NACIONAL-SIMON-BOLIVAR.pdf>).
- [14] SISTEMA DE INDICADORES SOCIALES DE VENEZUELA: Indicadores. Ministerio del Poder Popular para la Planificación y el Desarrollo. (<http://www.sisov.mpd.gob.ve/home/index.php>).
- [15] VARIOS AUTORES (2009): Ajuste y Salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos, 1ª edición. Fondo de Cultura Económica. Madrid.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico ice.sccc@comercio.mityc.es
2. Sólo se admitirá material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
3. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etc.) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. El espaciado será doble y el tamaño de letra 12.
4. En la primera página se hará constar el título del artículo que será lo más corto posible y la fecha de conclusión del mismo, nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
5. En la segunda página del texto estarán el título que deberá ser breve, claro, preciso e informativo, un resumen del trabajo (con una extensión máxima de 10 líneas), de 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título y de 1 a 5 códigos de materias del *Journal of Economic Literature* (clasificación JEL) para su organización y posterior recuperación en la base de datos del *Boletín Económico de ICE*.
6. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente estructura:

- Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, con la siguientes estructura:

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

2. Título del apartado

- Habrá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera.
- Las notas irán numeradas correlativamente y puestas entre paréntesis, incluyéndolo su contenido a pie de página y a espacio sencillo. Sólo deben contener texto adicional y nunca referencias bibliográficas.
- Los cuadros, gráficos, tablas y figuras se incluirán en el lugar que corresponda en el texto generados por la aplicación Word, no admitiéndose su inserción en formato de imagen. Todos deberán llevar un número correlativo, un título y la correspondiente fuente.
- Las referencias a siglas deberán ir acompañadas, en la primera ocasión que se citen de su significado completo.
- Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. En el caso de referencias de tres o más autores han de figurar todos cuando se citen por primera vez y después sólo el primer autor seguido de *et al.*
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente con el siguiente formato.

— LIBRO:

Apellidos e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Año de publicación entre paréntesis: título completo, edición, lugar de publicación. Editorial.

Ej.: CARREAU, D., FLORY, T. y JUILLARD, P. (1990): *Droit Economique International*, 3ª edición, París. LGDJ.

— ARTÍCULO:

Apellidos e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Entre paréntesis año de publicación: título completo del artículo citado entrecomillado, nombre de la publicación en cursivas, fascículo y/o volumen, fecha de publicación, páginas. Lugar de publicación.

Ej.: VIÑALS, J. (1983): "El desequilibrio del sector exterior en España: una perspectiva macroeconómica", *Información Comercial Española. Revista de Economía* nº 604, diciembre, pp. 27-35, Madrid.

BICE retiene todos los derechos de reproducción de los artículos editados aunque tiene como práctica habitual autorizar su reproducción siempre que se cite la publicación y se cuente con el permiso del autor. La autorización deberá solicitarse por escrito en la redacción de BICE. Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

ORDEN DE SUSCRIPCIÓN

☐ Solicito la suscripción que se detalla a continuación:

PUBLICACIONES PERIÓDICAS	ESPAÑA	EXTRANJERO
	1 año	1 año
☐ Boletín Económico de Información Comercial Española. (24 números/año, incluidos monográficos, e índice anual)	☐ 81,10 € (1)	☐ 106,20 €
☐ Información Comercial Española. Revista de Economía (6 números/año e índice anual)	☐ 62,60 € (1)	☐ 74,90 €
☐ Cuadernos Económicos de Información Comercial Española. (Número suelto)	☐ 15,00 € (1)	
		Total

(1) Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla.

DATOS

Nombre y apellidos
 Empresa
 Domicilio
 D.P. Población
 N.I.F.
 Teléf. Fax.
 Firma

FORMAS DE PAGO

- ☐ Transferencia a la cuenta del Centro de Publicaciones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
 BBVA. Pº de la Castellana, 148. 28046 MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE:
0182-9091-52-0200000597

ORDEN DE PEDIDO

Título	Importe
	Total

Ejemplar suelto:

Boletín Económico de Información Comercial Española:
 España 4,70 € + I.V.A. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla.
 Extranjero 8,00 € + I.V.A. (Según zona geográfica) (más 5,00 € de gastos de envío)
Información Comercial Española. Revista de Economía:
 España 12,40 € + I.V.A. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla.
 Extranjero 13,60 € + I.V.A. (Según zona geográfica) (más 5,00 € de gastos de envío)
Cuadernos Económicos de Información Comercial Española.
 España 15,00 € + I.V.A. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla.

DATOS

Nombre y apellidos
 Empresa
 Domicilio
 D.P. Población
 N.I.F.
 Teléf. Fax.

FORMAS DE PAGO

- ☐ Transferencia a la cuenta del Centro de Publicaciones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
 BBVA. Pº de la Castellana, 148. 28046 MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE:
0182-9091-52-0200000597



MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO
SUBSECRETARÍA
 DIVISIÓN DE INFORMACIÓN, DOCUMENTACIÓN Y PUBLICACIONES
 CENTRO DE PUBLICACIONES

Información y venta directa:

Paseo de la Castellana, 160. Vestíbulo. 28071 Madrid. Teléfono 91-349 49 68
 Paseo de la Castellana, 162. Vestíbulo. 28071 Madrid. Teléfono 91-349 36 47

Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 160. Planta 0. 28071 Madrid. Teléfono 91-349 51 29 Fax 91-349 44 85

Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio:

<http://www.revistasice.com/RevistasICE/Suscripciones/pagFormulario.htm>

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS

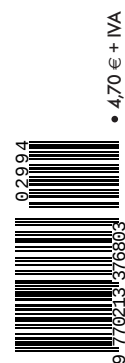


Información:
Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo
28071 Madrid
Teléf. 91 349 36 47

BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO

SECRETARÍA DE ESTADO
DE COMERCIO EXTERIOR

SUBDIRECCIÓN GENERAL
DE ANÁLISIS, ESTRATEGIA
Y EVALUACIÓN