

La recuperación de un espacio público mediante un proceso de negociación

Nelson Lara

Los espacios públicos, son espacios funcionales, asiento de redes de redes, que relacionan todo con todo, ordenando las relaciones entre los elementos construidos y las múltiples formas de movilidad y de permanencia de las personas. Espacios cualificados culturalmente para ofrecer continuidades y referencias. Son instrumentos de redistribución social, cohesión comunitaria, expresión política y de autoestima colectiva. En consecuencia, las dinámicas privatizadoras del espacio urbano socavan la concepción de la ciudad como ámbito de la ciudadanía.

Los espacios públicos libres y fundamentalmente los peatonales, se encuentran en lugares dotados de servicios que se han ido gestionando y construyendo a lo largo del tiempo y siempre a partir de inversión pública aportada por sus ciudadanos -léase impuestos-. La ocupación aunque solo fuese parcial de estos suelos por usos lucrativos privados, no haría sino apropiarse de una inversión social, a la vez que se excluye paradójicamente a los ciudadanos del disfrute de las plusvalías sociales.

En particular, la recuperación de espacios públicos ocupados por la economía informal requiere, dado su alto componente de sensibilidad social, del diseño de incentivos que trasciendan el uso de la autoridad y la legalidad. El caso que se expondrá a continuación, dio origen a una serie de decisiones públicas en otros ámbitos que permitieron reforzar los nexos éticos de la comunidad.

La Alcaldía de Caracas y la Recuperación de Espacios Públicos

A partir del mes de Enero de 1996, la Alcaldía de Caracas inicia un programa de recuperación de espacios públicos ocupados por trabajadores informales, para ello fue necesario hacer un estudio de opinión para clasificar los espacios según la importancia asignada por el ciudadano. El resultado permitió ordenar los espacios públicos de acuerdo a la afluencia de usuarios y de acuerdo a las necesidades de uso, obteniéndose las siguientes clasificaciones: flujos vinculados a las rutas de transporte origen-destino referidas a las ubicaciones hogar-trabajo de los ciudadanos, luego las redes y rutas relacionadas con la actividad de los negocios públicos y privados y luego el entorno de rutas de acceso y evacuación de puntos de recreación. De estas clasificaciones se identificaron prioridades utilizando un estudio de focus groups, destacándose tres espacios prioritarios: El centro de la ciudad de Caracas, el Trébol de la Hoyada y el Boulevard de Sabana Grande y su entorno, este último incluía la Gran Avenida, Avenida Casanova, Avenida Francisco Solano y la Plaza Venezuela.

Por considerarlo relevante, antes de abordar la negociación para la recuperación del primer espacio prioritario, el centro de la ciudad de Caracas, nos adentraremos en el tema de la elección intertemporal.

Elección Intertemporal

En primer lugar definamos la elección intertemporal como la elección que se desprende del cálculo comparado entre los análisis costo-beneficio ocurridos en diferentes momentos de tiempo. Por ejemplo, cuando escogemos entre ahorrar ahora o viajar a Europa o entre un momento de pecado en la tierra o la eternidad en el cielo.

Este concepto se aplica a la negociación para la recuperación de espacios públicos desde la siguiente perspectiva. El valor de los picos comerciales de cada espacio público a lo largo del año, establecía a priori una curva de tensiones que permitía construir subjetivamente la curva de elección intertemporal para cada actor de la economía informal. La Figura 1 muestra porcentualmente los picos comerciales durante cada mes respecto al año y en consecuencia introduce la referencia para la información de los valores subjetivos de la elección intertemporal para cada momento de negociación.

Los porcentajes de ventas asignados a cada mes se desprenden de información obtenida de entrevistas realizadas a trabajadores informales de la ciudad de Caracas, siendo los elementos más resaltantes los siguientes: Enero (.5% de las ventas del año), mes con poca actividad comercial, Febrero (1.5%), tiene dos picos de ventas, el día de los enamorados y el carnaval, Marzo (1.5%) y Abril (.5%), corresponde a las ventas de las vacaciones de Semana Santa, Mayo (2%), incluye el día de las madres, Junio (2%), el día del padre, Julio (15%) y Agosto (15%), adelanto de las utilidades anuales a los trabajadores para gastos de relacionados con las vacaciones escolares y la compra de útiles y ropa escolar, Septiembre (1%) y Octubre(1%), con poca actividad comercial, Noviembre (20%), inicio pago de utilidades anuales a los trabajadores e inicio de las ventas navideñas y Diciembre (40%), corresponde a las ventas de navidad y fin de año.

Investigaciones realizadas por economistas sobre la elección intertemporal, giran entorno a probar la validez e implicaciones del modelo de Utilidad Descontada (UD), el cual establece que las personas poseen un índice unitario de preferencia de tiempo, utilizado para descontar el valor de los eventos retardados. Por ejemplo, si algo vale 10% menos por el retardo de un año, entonces valdrá también adicionalmente 10% menos si se retarda el año dos y así sucesivamente Loewenstein, Read y Baumester (2003). Sin embargo, en la últimas dos décadas, investigaciones empíricas sobre la elección intertemporal han arrojado inconsistencias en el modelo UD, como modelo descriptivo de comportamiento. Es el caso del descuento hiperbólico, en el cual las personas tienen un índice decreciente de preferencia de tiempo, es decir P_n decrece en n . Cuando a una persona se le pide comparar pequeñas recompensas a corto plazo con recompensas mayores a plazos más largos, el índice de descuento disminuye en la medida que aumenta el plazo. Thaler (1981) le pidió a unas personas que especificaran la cantidad en dinero que requerirían en un mes, un año y diez años para hacer indiferente el recibir \$15 de inmediato. La media respondió \$20, \$50 y \$100, lo cual implicaba un promedio anual de índice de descuento de 345% en un mes, 120% en un año y 19% en diez años.

La incertidumbre en este contexto: Las personas en los estudios experimentales asumen que la recompensa retardada será obtenida con certeza, pero en la vida real estas recompensas están asociadas con incertidumbre. En este sentido evidencias empíricas muestran que al introducir el factor incertidumbre tanto en la recompensa a corto plazo, como en la de mayores plazos, se afectan considerablemente los índices de descuento. Por ejemplo, Keren

y Roelofsma (1995) le pidieron a un grupo de personas que escogieran entre recibir 100 florines de inmediato y 110 florines en un mes. A otro grupo de personas se les pidió escoger entre 100 florines de inmediato con 50% de probabilidad y 110 florines en un mes con 50% de probabilidad. Mientras que 82% prefirió 100 florines de inmediato cuando ambas recompensas eran bajo certeza, sólo el 39% prefirió 100 florines cuando cambió a incertidumbre.

Desde esta perspectiva, de la modalidad de distribución de los momentos de un proceso de negociación para la recuperación de espacios públicos ocupados por trabajadores informales, dependerán los niveles de éxito de la negociación. Según la Figura 1, no es igual negociar en el mes de Enero, un mes de bajas ventas (.5% del año) y de gran desocupación de los espacios públicos, que hacerlo a principios de Diciembre (40%). Paradójicamente por otra parte, no es igual negociar recuperación de espacios públicos en dos meses de baja actividad como Enero y Septiembre (1%), ya que durante este último mes el trabajador informal defiende el espacio público para explotarlo económicamente durante los meses Noviembre y Diciembre, mientras que Enero tiene por delante un semestre de bajas ventas.

El momento para decidir la recuperación de un espacio público a lo largo del año que representa el mínimo de tensión con los trabajadores informales, pareciera ser el 31 de Diciembre pasadas las 12 de la noche, cuando se supone se produce el máximo de desocupación de esos espacios, se cierra la temporada de las máximas ventas y se tienen por delante meses de poca o nula actividad comercial. Estos factores sustentan la alta probabilidad subjetiva asignada para calcular cuando se produce un mínimo de capacidad de respuesta por parte de los trabajadores informales. En consecuencia, las decisiones fuertes, traumáticas y de alta propensión a la violencia se ubicaron en la medianoche de los fines de año.

Negociación para la Recuperación del Casco Histórico. Juego Bipersonal de Suma Cero con Punto de Equilibrio

Para efecto del presente trabajo, el centro de la ciudad de Caracas está conformado por los espacios peatonales del Centro Simón Bolívar y veinticinco manzanas, las cuales a su vez serán divididas en dos zonas de negociación: la zona X, denominada el Casco Histórico y la zona Y conformada por el espacio que abarca desde el Centro Simón Bolívar hasta la Avenida Lecuna. La zona X, el Casco Histórico, es un espacio público peatonal que tiene como principal referencia la Plaza Bolívar. Está conformado por veinte manzanas y delimitado por el norte la Avenida Urdaneta, por el sur la Calle Oeste 6, por el este la Calle Sur 3 y por el oeste la Avenida Baralt. Por ser este espacio un enclave de importantes instituciones públicas, representa una encrucijada de alta afluencia de personas y en consecuencia pasa a constituirse en un atractivo mercado para la economía informal. Por otra parte la zona Y está conformado por todos los espacios peatonales del Centro Simón Bolívar, extendidos hasta la Avenida Lecuna inclusive.

Después de evaluar los diferentes tipos de impactos negativos del número de trabajadores

informales ubicados por Unidad de Espacio Público¹, se consideró estratégicamente conveniente desplegar las negociaciones en un doble tablero de juego, siendo el primer tablero la zona X y el segundo la zona Y. La Alcaldía A no disponía de fuerza suficiente (recursos) para despejar las dos zonas simultáneamente y menos aun para establecer una supervisión permanente que evitara su reocupación por parte de los Trabajadores Informales TI. Entonces se estableció un juego con las siguientes reglas: tanto A como TI están interesados en controlar las dos zonas X e Y, actualmente controladas por Y. Las limitaciones de recursos de A sólo le permiten actuar en una zona. En el tablero que escoja A para actuar X o Y, tendrá tanta resistencia por parte de TI que llegarán a una situación de equilibrio. Si las elecciones de A y TI fuesen diferentes, cada jugador controlaría el espacio total que hubiese decidido dominar.

La decisión inicial de A consistió en amenazar a TI con el rescate total del espacio público comprendido en las dos zonas X e Y. Luego A dejó filtrar la información a TI de que se actuaría sólo en la zona X. Si se asignan valores a X e Y, 26 y 18 útiles respectivamente, tendríamos en la Figura 2 los útiles controlados por TI.

Selten (1998), define teoría de juego como “un modelo matemático y análisis de interacción de determinaciones en escenarios de cooperación y conflicto”. En nuestro juego existen otras personas (TI) que están tomando decisiones simultáneamente de acuerdo con sus propios intereses y a las que es preciso tener en cuenta. Mientras un jugador A está tratando de imaginar que está haciendo el otro TI, este TI a su vez está pensando en cuáles serán las reacciones de su oponente A. En un juego cada jugador debe ponderar hasta qué punto sus objetivos coinciden o chocan con los objetivos de los demás y debe decidir si coopera o compete con todos o con algunos de ellos.

La Alcaldía conciente de las limitaciones de su fuerza decidió actuar sólo en la zona X, el Casco Histórico, espacio público con alta densidad de trabajadores informales. Un censo realizado arrojó como resultado un promedio de 261 trabajadores por cuadra, distribuidos aleatoriamente en una, dos y hasta tres filas por acera. En la Figura 3 se muestra la zona X, conformada por 20 manzanas y 31 cuadras, cada cuadra con 2 aceras. Se observa la Plaza Bolívar identificada como manzana 8. En este escenario la Alcaldía A avanzó en la negociación con los Trabajadores Informales TI con propuestas conducentes a una situación de equilibrio.

La primera jugada de A consistió en aceptar la permanencia de trabajadores en un número razonable por cuadra, entendiéndose por número razonable aquel que permita el tránsito peatonal fluido por las aceras y que no obstruya la circulación vehicular. La segunda jugada de A fue la de establecer condiciones previas al usuario del ese espacio público: 1. Ser vecino del Municipio Libertador, 2. No poseer más de un puesto comercial directa o indirectamente y 3. Poseer cédula de identidad venezolana. Estas tres últimas condiciones estaban relacionadas con una información obtenida del censo realizado, el cual mostraba que el 36% de los trabajadores provenían de otros municipios, un 17% no poseía documentación nacional y que proliferaban los mayoristas de espacios, personas poseedoras de 2 y hasta de 20 puestos de trabajo. Estas tres condiciones al ser aceptadas por TI

¹ La Unidad de Espacio Público, es un concepto referido al tema de la economía informal. Es un espacio público concurrido que posee un valor de explotación comercial diferente al de su entorno. La entrada del Metro, una parada de transporte público, una plaza, un parque, una acera o una escalera “especial”, un cruce peatonal, son ejemplos de ellos.

reducirían de manera importante los 8091 trabajadores, sumado al efecto dispersador sobre aquellos trabajadores itinerantes, quienes disponen estructuralmente de múltiples opciones de espacios públicos para trabajar.

La jugada tres de A se orientó a centrar la discusión con TI en encontrar el número razonable por cuadra. Mientras A y TI buscaban un número razonable, punto de equilibrio, cada grupo de trabajadores por cuadra debatían quienes se quedaban con los puestos al final de la reorganización. Se acordó un número razonable de 6 trabajadores por acera, por cuadra. Adicionalmente A exigió que la manzana identificada como 8 en la Figura 2, la Plaza Bolívar, no fuese considerada en la distribución y se mantuviera totalmente despejada, con lo cual el número total de cuadras se reduce de 31 a 27. Esta exigencia conlleva finalmente a una oferta de 324 puestos para trabajadores, distribuidos en 27 cuadras, 54 aceras y 6 trabajadores por acera. Una vez aceptada la propuesta por parte de TI, A procedió a reglamentar el uso del espacio público zona X.

El mencionado reglamento contempló, entre otros, los siguientes requisitos: 1. Los puestos de trabajo eran intransferibles, 2. Cada puesto en plano era inamovible e identificado con un código de ubicación y 3. Cada trabajador informal debería usar uniforme con el código de ubicación visible. El requisito 1 está orientado a dificultar la acción a los que pretenden poseer más de un puesto de trabajo, el requisito 2 para facilitar la vigilancia del cumplimiento del acuerdo y el requisito 3 para dar la sensación de orden, respeto a las normas y seguridad, incidiendo relevantemente en la disminución del delito en la zona.

Los trabajadores informales que cumplían los requisitos, pero no salieron favorecidos, pasaron a constituir un espacio de demanda de soluciones.

Alternativas de Solución. Estrategias Mixtas

La Alcaldía A le propuso a los trabajadores informales TI tres alternativas de solución: Reubicarlos en otros espacios ya existentes, construir un nuevo mercado o establecer horarios con límites del número de trabajadores por cuadra. Por su parte los trabajadores informales tenían dos alternativas: disminuir drásticamente el número de trabajadores o negociar nuevas propuestas. En el juego descrito por la Figura 4 ninguna estrategia pura es dominante, pero su estrategia Mercado Nuevo está dominada por la estrategia mixta que consiste en jugar Reubicar 1/5 del tiempo y Horarios los 4/5 restantes.

Si TI juega Reducir, A obtendría: $1/5(13) + 4/5(3) = 2.6 + 2.4 = 5$. Si TI juega Negociar entonces A obtendría: $1/5(8) + 4/5(18) = 1.6 + 14.4 = 16$, que en ambos casos excede los pagos que proporciona la estrategia pura Mercado Nuevo.

Utilidades Esperadas de TI, calculadas por A

Los trabajadores informales TI ante la propuesta de la Alcaldía A de despejar los espacios peatonales, tienen tres alternativas de elección: cooperar y llegar a acuerdos de reubicación de los trabajadores informales, no cooperar negándose a abandonar los espacios públicos ocupados y por último, resistir y negociar la regulación del uso de los espacios. En este sentido A construye subjetivamente las utilidades esperadas de TI para cada una de las alternativas anteriormente señaladas, las cuales serán llamada UEc, UEnc y UErn, respectivamente.

Los factores que intervienen durante el proceso de negociación e integran la utilidad esperada de TI son las posiciones asumidas por: 1. El Alcalde de la ciudad de Caracas (AL), 2. Los Medios de Comunicación (M), 3. El partido político al cual pertenece el Alcalde (PA), 4. El Gobernador (G), 5. El Gobierno Nacional (GN), 6. El Pueblo (P), 7. La Iglesia Católica (IC), 8. Los Sindicatos (S), 9. Los Comerciantes Formales y 10. Los Trabajadores Informales a nivel individual (TII).

Para la asignación de utilidades a cada uno de los factores se utilizó una escala del uno al diez, las cuales se muestran en la Figura 5, conjuntamente con las probabilidades asignadas a cada factor para cada una de las tres alternativas señaladas.

La utilidad esperada se obtiene multiplicando la probabilidad de que esa utilidad se produzca por la utilidad.

La utilidad esperada de TI, si elige cooperar, será igual a la sumatoria de todas las utilidades de los factores multiplicados por las probabilidades de que esa utilidad se produzca en la condición de la alternativa cooperar:

$$UEc = .99(5) + .9(7) + .9(2) + .99(3) + .99(3) + .9(5) + .99(4) + .1(6) + .99(4) + .0001(10)$$

$$UEc = 4.95 + 6.3 + 1.8 + 2.97 + 4.5 + 3.96 + .6 + 3.96 + .001$$

$$UEc = 29.041$$

Utilizando el mismo procedimiento se obtienen las utilidades esperadas si TI no coopera UEnc y si se resiste y negocia UErn:

$$UEnc = .001(5) + .1(7) + .01(2) + .01(3) + .01(3) + .1(5) + .01(4) + .9(6) + .0001(4) + .9(10)$$

$$UEnc = .005 + .7 + .02 + .03 + .03 + .5 + .04 + 5.4 + .0004 + 9$$

$$UEnc = 15.7254$$

y

$$UErn = .7(5) + .5(7) + .7(2) + .5(3) + .5(3) + .6(5) + .5(4) + .9(6) + .6(4) + .95(10)$$

$$UErn = 3.5 + 3.5 + 1.4 + 1.5 + 1.5 + 3 + 2 + 5.4 + 2.4 + 9.5$$

$$UErn = 33.7$$

Los resultados muestran, al mes de Enero 1996, que la mejor opción para TI es la tercera, resistir y negociar (33.7), mientras que la peor de sus opciones es no cooperar (15.7254). Sin embargo, experiencias anteriores indicaban que la tensión generada por los trabajadores informales a sus Asociaciones llevaba a decidir la alternativa de no cooperar.

En este sentido la Alcaldía consideró trabajar el escenario de dos jugadores, TI vs. A, para lo cual se calculó para TI la utilidad esperada de no cooperar UEnc y la utilidad esperada de resistir y negociar UErn de la siguiente forma:

$UEnc = PgUg + PpUp$ donde Pg es la probabilidad de ganar, UG es la utilidad obtenida de ganar, Pp es la probabilidad de perder y Up es la desutilidad de perder. Igualmente:

$UErn = (Pn+)(Un+) + (Pn-)(Un-)$ donde Pn+ es la probabilidad de una negociación con resultados positivos para TI, Un+ es la utilidad obtenida de una negociación con resultados positivos para TI, Pn- es la probabilidad de una negociación con resultados negativos para TI y Un- es la utilidad obtenida de una negociación con resultados negativos para TI.

Para llevar al actor TI a la alternativa de resistir y negociar es necesario llevar la percepción de TI a que la UErn sea mayor que UEnc, entonces A se ve obligado a diseñar políticas que

conduzcan a hacer que la percepción de P_g tienda a cero y/o que la percepción de P_p tienda a uno, por supuesto que dependiendo del desarrollo del juego, entrarán a participar en él solapadamente, indirectamente o directamente cada uno de los factores anteriormente mencionados, conformando un bloque de resistencia a impulsar la no cooperación o una unidad volitiva que cree un entorno favorable para construir la elección de resistir y negociar por parte de TI.

La inequación UE_{rn} mayor que UE_{nc} , implica que TI deberá considerar hacer concesiones a A, para lo cual es necesario que A calcule a priori el Juego de concesión.

Juego de Concesión de TI, calculado por A

Supongamos que TI está por elegir entre realizar y no realizar concesiones a A. TI espera que A corresponda positivamente la concesión, pero no está seguro de que con la política de rescate de los espacios públicos anunciada por A eso sea seguro. La Figura 6 presenta un diagrama de árbol de decisión. Vale recordar que los cuadrados no resaltados se refieren a puntos donde el jugador debe tomar una decisión y los cuadrados resaltados son terminales donde el jugador recibe utilidades o pagos.

Si TI elige no conceder, se mantendrá en los niveles de utilidad actuales U_1 . Si TI concede puede obtener una respuesta recíproca positiva de A, obteniendo la utilidad U_2 . Pero puede TI conceder y no recibir nada a cambio por parte de A, entonces obtendrá la desutilidad U_3 .

De la Figura 6 se desprende la necesidad de minimizar P_3 , haciéndola tender a cero, de forma tal de aproximar U_2 a U_1 o hacer que U_2 sea mayor que U_1 , para lo cual A debe presentarle previamente a TI opciones de espacios comercialmente rentables. Si la utilidad esperada de TI de la opción reciprocidad es menor que la utilidad esperada de TI de la opción no reciprocidad, entonces TI no concederá.

El jugador A desarrollo un menú de opciones que sometió a consideración de TI, entre las que se encuentran: 1. Activación de espacios públicos residuales alternos, 2. Construcción de Microcentros Comerciales, 3. Construcción de Mercados Informales 4. Ampliación de Mercados Libres, 5. Programa de Microcréditos Empresariales, 6. Cooperativas, 7. Programa de Empleos apoyado con cursos de capacitación, 8. Racionalización del uso de algunos espacios y 9. Establecimiento de horarios de uso.

Construcción de la Unidad Volitiva de los Factores

Uno de los elementos condicionantes para implementar exitosamente una estrategia, independientemente de si la estrategia es acertada o no, es la unidad volitiva de todos los factores de poder del lado del jugador que diseña y despliega la estrategia, ver Barragán (1998). En este caso, los factores de poder claves que deben integrar esa unidad entorno al objetivo de rescatar los espacios públicos para el usuario (peatón), son los diez factores mencionados en el aparte Utilidades Esperadas de TI.

Un ejemplo: La Alcaldía vs. Diputados de Oposición (al Alcalde)

Existe la disputa entre los Trabajadores Informales TI y los Peatones P en relación a sus derechos sobre el uso de los espacios públicos. Cada jugador, la Alcaldía A y los Diputados

de Oposición B, debe decidir si apoya las reivindicaciones de TI, las de P, o si elude el problema. Los jugadores, después de haberse reunido privadamente tienen que anunciar sus decisiones simultáneamente.

Supongamos que ambos jugadores calculan que lo que sucedería según las distintas alternativas viene representado por la matriz de la Figura 7. Las cifras de las diferentes casillas representan útiles en porcentajes que obtendría previsiblemente el jugador A, según cada combinación de estrategias posibles. Por ejemplo si A favorece a TI y B elude, A obtendría el 35%.

Aunque ambos jugadores A y B influyen con la decisión que tomen en el resultado final, ninguno de ellos puede conocer de antemano la postura que adoptará el otro. Se puede observar que independientemente de lo que haga A, los mejores resultados de B los consigue siempre eludiendo el tema. Por su parte A, cualquiera que fuese la decisión de B, siempre obtiene más porcentaje apoyando a P. Si por alguna razón uno de los dos jugadores se desviase de la estrategia indicada, su contrincante no tendría motivo para modificar la suya.

Si los porcentajes de pago se modifican como muestra la Figura 8, la elección de los Diputados de Oposición B es ahora más difícil. Si pensasen que la Alcaldía A apoyaría a los trabajadores informales TI², deberían eludir el tema, pero si creen que A tomará otra decisión, entonces B tendría que apoyar a P. La decisión que tomará A es clara y es fácil para B el anticipar que su oponente apoyará a P. Por su parte B tendrá que admitir que esa posibilidad de conseguir un pago del 95 % pasa por un camino duro y comprenderá que lo mejor que puede hacer es eludir³.

Los pagos de la Figura 7 evolucionan hacia los pagos de la Figura 8, pagos que se construyen con incentivos contenidos en las declaraciones públicas de los jugadores y en la tendencia que tenga la matriz de opinión sobre el juego. Esos números de pagos son dinámicos y sensibles según el tema. No existe puntada sin dedal durante el proceso. La unidad volitiva se va tejiendo en la medida en que se juega.

Así como vimos que cada Unidad de Espacio Público tiene un nivel de intereses diferentes a otra Unidad aun en su proximidad, dada las diferencias de valores de explotación comercial de cada uno de ellos, también las agendas políticas hacen predecibles comportamientos asimétricos de apoyo en ciertos espacios frente al dilema de apoyar al peatón o al trabajador informal. Entonces, ante una probabilidad alta de ocurrencia de una decisión por parte del jugador B de apoyar a los trabajadores informales, los incentivos orientados a la construcción de los pagos en un tablero de juego se pueden direccionalizar, armando una matriz de pago como se muestra en la Figura 9:

Aun cuando la decisión de cada jugador depende de lo que hará su contrincante, los pagos facilitan la decisión predeterminada de B, ya que si bien no está claro lo que tiene que hacer B, resulta evidente qué es lo que no debe hacer, y desde este punto de vista apoyando a TI

² Dada la composición heterogénea de los trabajadores informales con presencia de invidentes, discapacitados, enfermos, mujeres, ancianos, niños y artesanos, por citar algunos, quienes apelan a esas condiciones para reclamar su derecho a la explotación del espacio público, hace muy sensible la decisión de recuperar los espacios.

³ La matriz de pagos representa lo que el jugador B le pagará al jugador A y que por lo tanto el objetivo de B consistirá en que la casilla resultado sea lo más pequeña posible.

siempre conseguiría mejores resultados, independientemente de lo que hiciese A. Una vez establecida esta premisa, la decisión de A es favor de P. El resultado previsible será que A conseguirá un pago de 40%. Las estrategias de A favoreciendo a P y la de B apoyando a TI, son estrategias de equilibrio, coincidiendo en el punto de equilibrio de 40%.

Se dice que dos estrategias están en equilibrio cuando ninguno de los jugadores mejora su posición si cambia unilateralmente su estrategia. Si A supiese de antemano que B apoyaría a TI, la actitud de A seguiría siendo la de favorecer a P, e igualmente, aunque B conociese anticipadamente que A iba a apoyar a P, no cambiaría su estrategia. En otras palabras, B escogería la columna que hiciese mínimo el valor de los pagos que recibiría A, para cada una de las supuestas alternativas. A elegiría la estrategia que le proporcione el máximo de estos mínimos, el maximín, la cantidad mínima que puede conseguir. Los mínimos que puede aspirar A son 5, 40 y 5 y el maximín será de 40.

Por otra parte, si es A el que conoce con antelación la estrategia de B, entonces A escogerá la fila que haga máximo el pago de cada columna y en consecuencia B se decidirá por la columna que minimice estos máximos, el minimax. Los máximos valores asociados a la estrategia de B son 40,50 y 60, con lo que el minimax es de 40. Si el minimax es igual que el maximín, el resultado es un punto de equilibrio.

Regulación del Uso de los Espacios Públicos estableciendo Horarios

Se dio el caso de un espacio público controlado por dos Asociaciones de Trabajadores Informales, TI1 ocupaba el 40% del espacio mientras que TI2 ocupaba el 60% restante. Se planteó establecer horarios de uso del espacio para evitar que simultáneamente estuvieran presentes la totalidad de los trabajadores obstaculizando la circulación peatonal. Se acordó dar permiso de 5 horas diarias para el uso del espacio público, repartidas en las dos Asociaciones proporcionalmente a su tamaño, dos horas para TI1 y tres horas para TI2. El día se dividió en tres períodos básicos: mañana, tarde y noche, que representaremos por las letras M, T y N respectivamente. El valor de explotación comercial del espacio variaba según la densidad de circulación de peatones. Un 50% en la noche, 30% en la tarde y 20% en la mañana.

Si una Asociación propone más tiempo que la otra durante cualquiera de los períodos, acaparará la totalidad de la demanda que puedan generar los peatones de ese período. Si ambas Asociaciones coinciden en igual número de horas durante un período y en ese supuesto se incluye también el que ninguna de las dos Asociaciones haya escogido horas en un espacio.

La matriz de pagos de este juego viene representada por la Figura 10. Las estrategias de TI1 son seis y se indican por medio de dos letras. NT significa que utilizará el espacio una hora en la noche y una hora en la tarde. Por otra parte, las estrategias de TI2 se representan por tres letras y los pagos que aparecen en las diferentes casillas indican el porcentaje de mercado que conseguiría TI2, mientras que TI1 conseguiría el resto.

Supongamos que TI2 elige NMM, una hora por la noche y dos horas por la mañana y que TI1 se decide por MM, entonces TI2 conseguirá el 75% del mercado de peatones si son esas las estrategias adoptadas.

Negociación para la Recuperación de El Trébol de la Hoyada.

El Trébol de la Hoyada está formado por cuatro manzanas (aproximadamente una hectárea cada una) ubicado en el centro de la ciudad y dividido en dos mitades por la Avenida Bolívar. Tres de esas manzanas estaban ocupadas ilegalmente por más o menos doce mil trabajadores de la economía informal y la cuarta manzana por el Terminal de Autobuses El Nuevo Circo, la principal estación de autobuses de la ciudad, el cual conectaba el enclave de economía informal con toda Venezuela y más allá de sus fronteras con los países andinos, potenciando un comercio cargado de todo tipo de externalidades negativas y en consecuencia transformando la zona en un nicho de impunidad casi total. Prostitución de adultos y niños, tráfico y consumo de drogas, lavado de dinero, centros de brujería, contrabando, tráfico de blancas, clínica de abortos, tráfico de niños, comercialización de objetos robados, entre otras actividades ilícitas más, transformándose en un eje de externalidades negativas en la zona. La actividad económica que rodeaba el Trébol de la Hoyada a finales del año 1995 era principalmente prostíbulos, bares y pensiones rápidas.

Los trabajadores informales de El Trébol de la Hoyada estaban organizados en 18 Asociaciones de Comerciantes, con derechos auto asignados, obtenidos a través de los éxitos logrados de invasión en invasión y de negociación en negociación, con las autoridades municipales o estatales. Estas 18 Asociaciones de Comerciantes actuaban en bloque, con un sólo criterio de negociación, no así sucedía con las distintas asociaciones, empresas y modalidades de actores que conformaban la representación de los transportistas de El Terminal de Autobuses El Nuevo Circo. Durante el lapso 1996 a 1998, se desarrolló un proceso de negociación con los jugadores de estas cuatro manzanas, con miras a recuperar el espacio público e integrarlo a un Plan Urbano conocido como Paseo Vargas, bajo una premisa: preservar, durante todo el proceso de recuperación del espacio público, la integridad física de cada uno de los trabajadores informales y de las personas con intereses en el enclave.

Según Bennett y Bueno de Mesquita (2003), las percepciones pueden influenciar el éxito y la derrota de la disuasión. Si partimos de que en este tipo de crisis las partes aprenden una de otra, reduciendo la incertidumbre en la medida en que se desarrolla la interacción, entonces podríamos hablar de la actualización bayesiana, la cual es una manera formal de representar aprendizajes entre jugadores a medida que juegan.

El Juego: veremos una secuencia de acciones y reacciones, las cuales reflejan el hecho de que en la mayoría de las crisis reales, muy diferentes a simples modelos teóricos frecuentemente estudiados, se abren muchas oportunidades a los adversarios que les permite avanzar o retroceder. La Figura 11 muestra el juego entre la Alcaldía y las Asociaciones al principio del conflicto.

En este juego, las Asociaciones confrontan una serie de tres elecciones, al igual que la Alcaldía, para un total de seis elecciones que deben ser analizadas antes de iniciar el conflicto. El juego planteado tiene conjuntos de informaciones en tres puntos del desarrollo del juego. Estos nodos corresponden a tres puntos de decisiones de Las Asociaciones. El movimiento inicial del juego es el reclamo de la comunidad por recuperar su espacio público, en ese momento privatizado y en consecuencia se inicia el juego confrontando a Las

Asociaciones con uno de dos tipos de Alcaldía –débil o fuerte-⁴ pero Las Asociaciones no saben que tipo enfrentan en cualquiera de los puntos donde deberán tomar una decisión.

Este juego muestra como las creencias (estimaciones subjetivas) pueden progresivamente irse actualizando en la medida en que se juega. En el primer nodo de decisión Las Asociaciones no poseían ninguna nueva información acerca de cómo la Alcaldía veía la crisis, por lo tanto la creencia de cómo actuaría la Alcaldía proviene de la simple experiencia pasada o de la creencia de Las Asociaciones respecto a en que medida la Alcaldía responde positivamente al reclamo de la comunidad. La probabilidad p de que la Alcaldía se mantuviera débil era 0.9.

Después que la Alcaldía tomó la decisión de amenazar o no amenazar, las Asociaciones no habían ganado ninguna nueva información y por lo tanto sus creencias en su segundo nodo de decisión se mantuvieron iguales.

La decisión de la Alcaldía de confrontar –despejar los espacios públicos- sí transmite información a Las Asociaciones, las cuales serán tomadas en cuenta en su tercer punto de decisión. Sabemos que si la Alcaldía es fuerte con seguridad va a confrontar, mientras que si es débil va a confrontar sólo con una probabilidad determinada, supongamos $p=0.5$. Si la Alcaldía decide confrontar, aun así Las Asociaciones no sabrían que tipo es la Alcaldía (débil o fuerte), pero la información mueve su creencia en el sentido de que la Alcaldía es fuerte.

Finalmente, la decisión de la Alcaldía de reprimir transmite información adicional, haciendo mucho más creíble que la Alcaldía es fuerte. Es más probable que la Alcaldía reprima si es fuerte, que si es débil. El propio hecho de la disposición de la Alcaldía a recuperar ese espacio público denota que es fuerte.

Hay que resaltar que aunque al final del juego existe incertidumbre sobre el tipo de Alcaldía, esto se obtendría independientemente de si la Alcaldía es fuerte o débil. Si la Alcaldía es débil podía igual haber decidido confrontar y luego reprimir, aunque con una probabilidad baja. Si la Alcaldía es fuerte, la probabilidad de confrontar y reprimir es casi 1.

Al final del juego, la dinámica permitió cambiar el tablero y hacer viable la aceptación de alternativas diferentes al espacio del Trébol de la Hoyada, abordando un punto de equilibrio que permitió la reubicación de más de diez mil trabajadores de la economía informal cumpliendo estrictamente la premisa inicial: preservar la integridad física de todos, de hecho no hubo un rasguño en todo el proceso.

Sólo como referencia, para dimensionar la potencia del uso estas enseñanzas, las Naciones Unidas presenta como uno de sus ejemplos emblemáticos de toma eficiente de decisiones públicas, el Caso de la Reubicación de ciento cincuenta trabajadores informales en la ciudad de Manila, la escala de comparación es de uno a cien, sin incluir la trama de intereses a dominar.

⁴ Se entiende que se refiere a dos tipos de decisores públicos, uno que contempla como se van privatizando anárquicamente los espacios públicos y no actúa por hacer cálculos del costo político que ello representa y otro decisor que asume esos costos y toma la decisión de recuperarlos.

BIBLIOGRAFÍA

- Barragán , Julia (1998), “Decisiones Interactivas”, ILDIS, Caracas.
- Bennett, D. Scott y Bueno de Mesquita, Bruce (2003), “ Applying The Strategic Perspective”, C.Q. Press, Washington.
- Keren, Gideon y Roelofsma, Peter (1995), “Inmediacy and Certainty in Intertemporal Choice”. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 63(3):287-97
- Loewenstein, George, Read, Daniel y Baumeister, Roy (2003), “Time and Decision. Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice”. Russell Sage Foundation, New York.
- Selten, Reinhard (1998), “Game Theory, Experience, Rationality”, en *Game Theory, Experience, Rationality: Foundations of Social Sciences, Economics and Ethics in honor of John Harsanyi*, Werner Leinfellner and Ekehart Köhler (ed.), Netherlands.
- Thaler, Richard (1981), “Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency”. *Economic Letters* 8: 201-7.

Reseña Biográfica

Nelson Lara, es profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela. Posee estudio de postgrado en Harvard University y títulos de Ingeniero Electricista en The University of Vermont, Maestría en Ciencias Políticas en la Universidad Simón Bolívar y Doctorado en Ciencias Políticas en la Universidad Central de Venezuela. Ganador del Premio Único Knut Wicksell, edición 1997. Miembro de The Engineering Honor Society (Tau Beta Pi). Autor de trabajos en utilitarismo, elección racional, negociación y análisis económico del derecho. Posee la vivencia de la negociación descrita por haberse desempeñado como Vicealcalde de la ciudad de Caracas (1996-2000).

FIGURAS

Figura 1

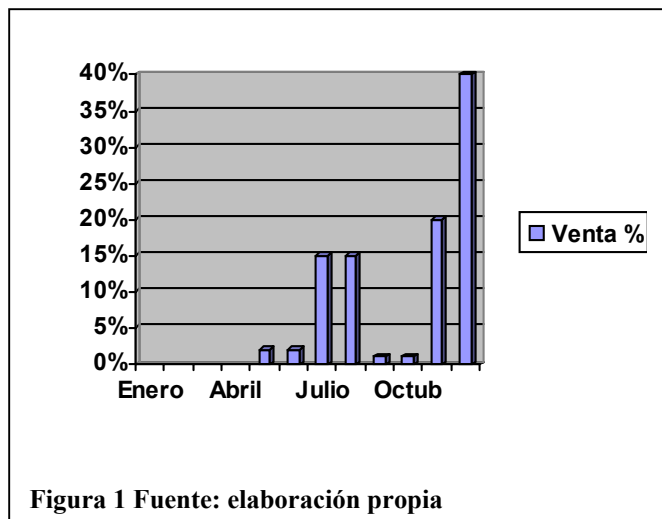


Figura 2

A

		ZONA X	ZONA Y
TI	ZONA X	31	26
	ZONA Y	18	35

Figura 2
Fuente: elaboración propia

Figura 3



Figura 3
Fuente: elaboración propia

Figura 4

TI

		Reducir	Negociar
A	Reubicar	13	8
	Mercado Nuevo	4	13
	Horarios	3	18

Figura 4
Fuente: elaboración propia

Figura 5

Factores	Utilidad	Coopera	No Coopera	Resist-Negoc
Alcalde A	5	.99	.0001	.7
Medios M	7	.9	.1	.5
Partido Alcalde PA	2	.9	.01	.7
Gobernador G	3	.99	.01	.5
Gobierno Nac. GN	3	.99	.01	.5
Pueblo P	5	.9	.1	.6
Iglesia Católica IC	4	.99	.01	.5
Sindicato S	6	.1	.9	.9
Com. Formal CF	4	.99	.0001	.6
Trab. Inf. Ind. TII	10	.0001	.9	.95

Figura 5
Fuente: elaboración propia

Figura 6

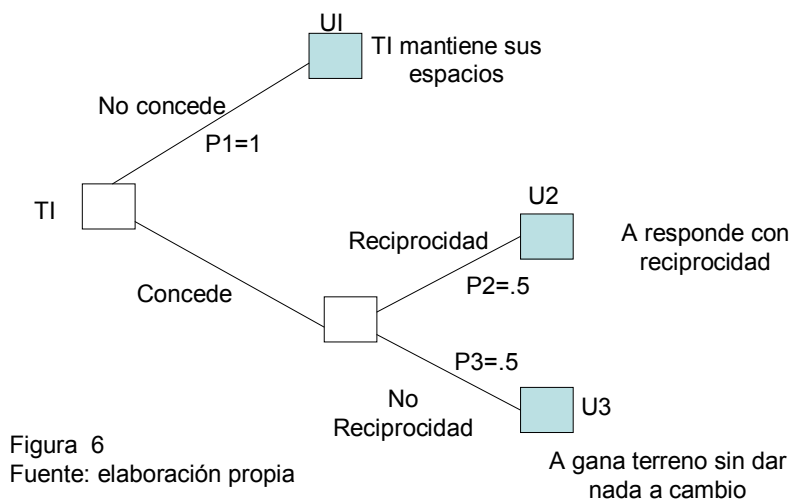


Figura 6
Fuente: elaboración propia

Figura 7

		B		
		a favor de TI	a favor de P	Elude
A	a favor de TI	40%	45%	35%
	a favor de P	55%	50%	45%
	Elude	40%	50%	35%

Figura 7
Fuente: elaboración propia

Figura 8

		B		
		a favor de TI	a favor de P	Elude
A	a favor de TI	40%	5%	35%
	a favor de P	55%	50%	45%
	Elude	40%	5%	35%

Figura 8
Fuente: elaboración propia

Figura 9

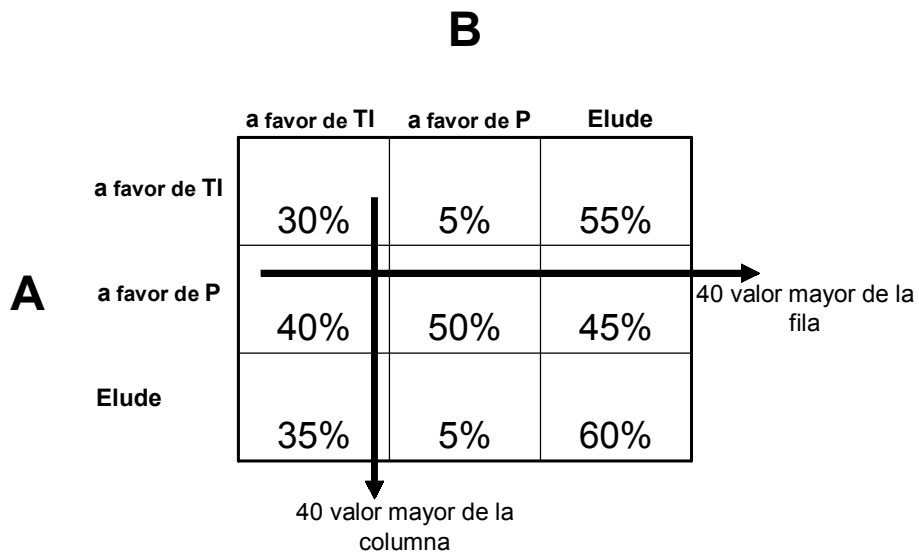


Figura 9
Fuente: elaboración propia

Figura 10

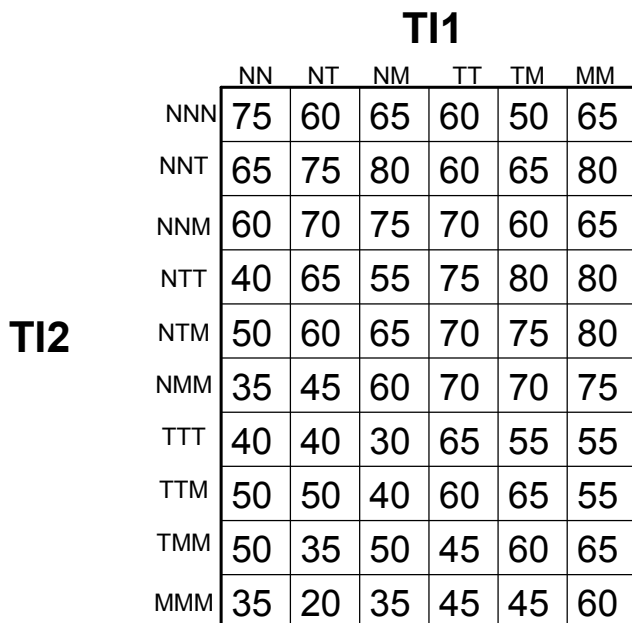


Figura 10
Fuente: elaboración propia

Figura 11

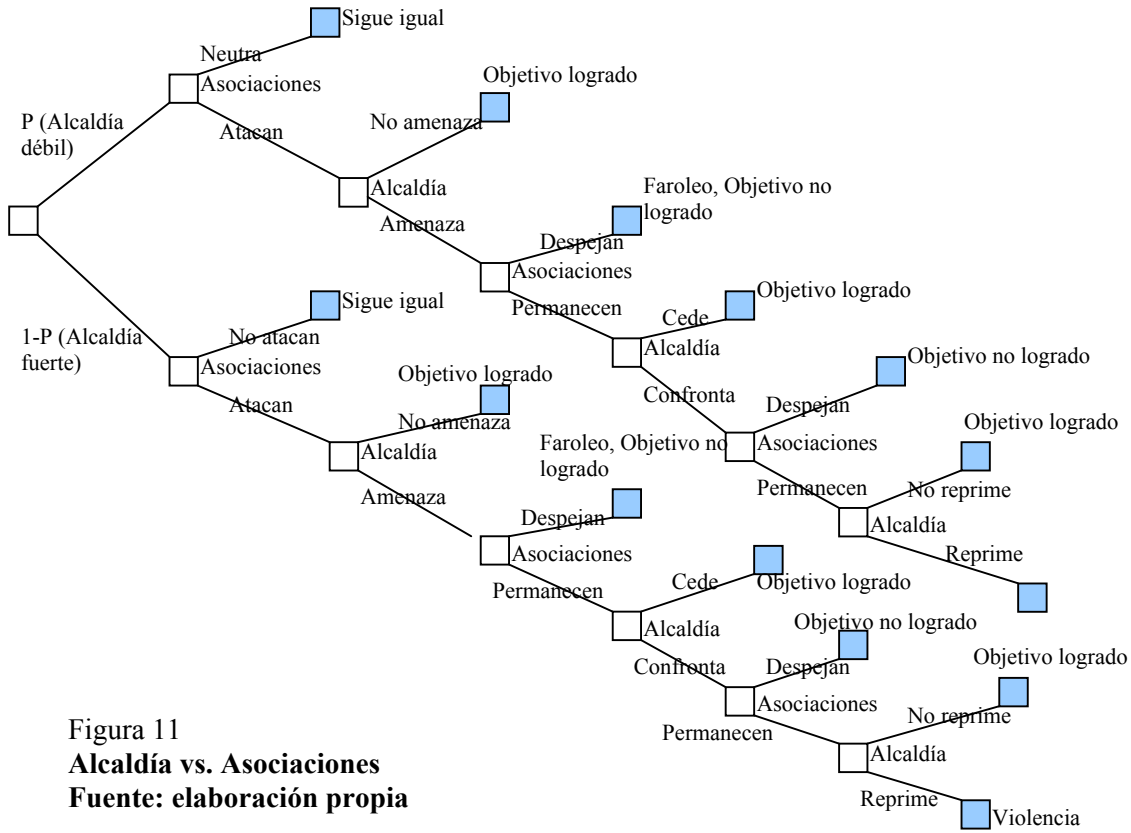


Figura 11
Alcaldía vs. Asociaciones
 Fuente: elaboración propia