

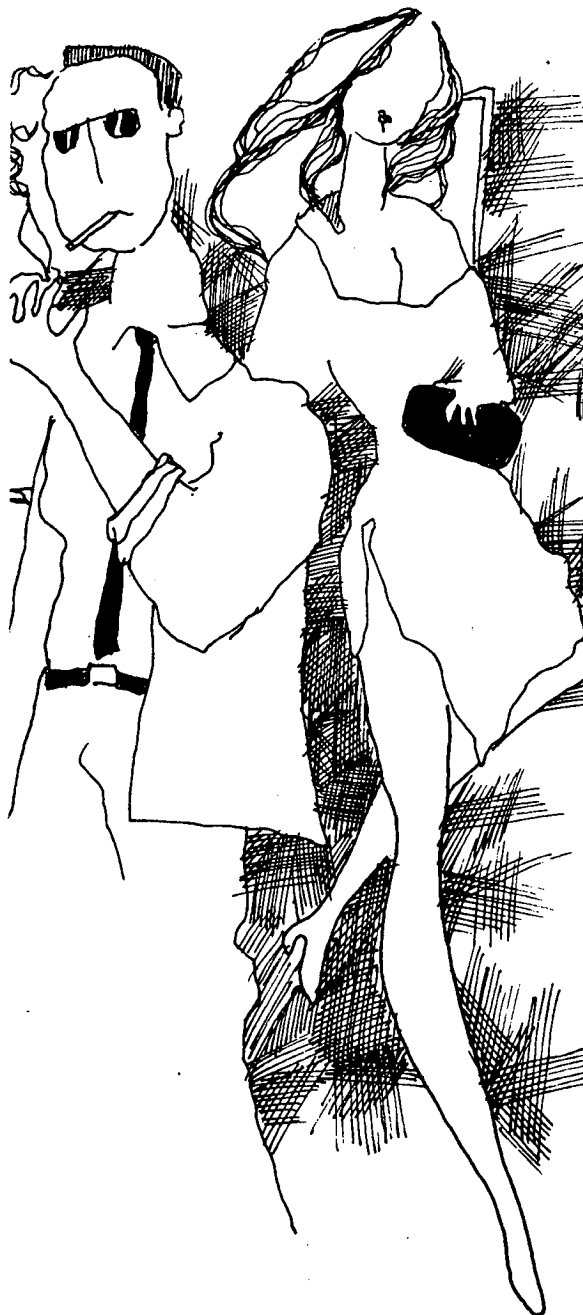
# Dos estrategias retóricas en el periodismo de opinión

Luis Angulo Ruiz

RESUMEN

Ante los tradicionales métodos de análisis textual de la prensa, de tendencia cuantitativa y contenidista, el autor propone un análisis lingüístico que tome en cuenta los aspectos sintácticos, semánticos, retóricos y pragmáticos, así como la etnografía de la comunicación. Resalta el mito de la separación de la información y la opinión, a través del cual los medios esconden su maquinaria persuasiva ideológica; al lector se le da "opinión implícita", encubierta como información "objetiva". Mientras, la opinión explícita, expresada en el periodismo de opinión, puede ser analizada de acuerdo a las tres estrategias retóricas que utiliza: la argumentación explícita, la implícita y la sugestiva. Estas dos primeras estrategias son analizadas a través de dos artículos de opinión, publicados en la prensa nacional, contraponiendo los estilos de dos autores, Arturo Uslar Pietri y Earle Herrera.

The author proposes a linguistic analysis that take into account the syntactic, semantic, rhetoric and pragmatic aspects, even the communications' ethnography, in the presence of a traditional press methods of textual analysis with a quantitative and contentative tendency. He rebounds the myth of the separation of information and opinion, through which the media hides its machinery of ideological persuasion; the reader receives an "implicit opinion" concealed as an "objective" information. On the other hand, the explicit opinion, that is stated in the opinion's journalism, may be analyzed in accordance to the three rhetoric strategies that it uses: the explicit, implicit and rhetoric argumentation. This two first strategies are analyzed through a couple or articles of opinion, that were published in the national press, comparing the style of two writers, Arturo Uslar Pietri and Earle Herrera.



**I**NTRODUCCIÓN  
Tradicionalmente, ha predominado una tendencia cuantitativa y contenidista en el análisis del discurso periodístico. En la mayoría de los trabajos que se dedican al análisis textual de la prensa, destacan dos tendencias como métodos de análisis: el análisis morfológico basado en J. Kayser y el análisis de contenido, fundamentado en Bernard Berelson y sus seguidores. Ello ha traído como consecuencia el descuido en el análisis de aspectos sintácticos, semánticos, retóricos, pragmáticos.

Lo anterior nos ha movido a auspiciar una mayor participación de la perspectiva lingüística en el estudio analítico de los textos periodísticos. En otras palabras, hemos tratado de agregar a los anteriores métodos de análisis lo que hoy se conoce como una lingüística del texto, con sus distintas versiones vinculadas al análisis del discurso, la pragmática, la etnografía de la comunicación, la nueva retórica; tendencias representadas por autores que enriquecen la bibliografía de este campo de la lingüística y entre los cuales podemos mencionar a Austin, Searle, Hymes, Duceot, Van Dijk, Halliday, Peelman...

PERIODISMO DE OPINIÓN

Entre el conjunto de prescripciones que un periodista aprende en los cursos académicos, o más tarde, en el ejercicio de la profesión, destaca la norma de "no opinar" cuando se

está redactando un texto perteneciente al llamado periodismo informativo. Como garantía del cumplimiento de esa norma, el periodista ha aprendido una técnica que funcionará como alcabala policial para evitar el contrabando de opinión. La expresión más viva de ese control es lo que se conoce como la "pirámide invertida" y la "5 W H". Con estas prescripciones, los medios imponen al periodista un tamiz, una estructura rígida —camisa de fuerza— que impida cualquier desviación hacia el campo de la opinión. De esta manera, a través de la estructura discursiva, el medio ejerce el control sobre los contenidos de las noticias, entrevistas, reseñas, reportajes que se generan para un público convencido de que lo que lee o escucha es la copia fiel de la realidad, o la realidad misma, sin contaminación de opinión alguna.

Con estos recursos, los medios de información han logrado el perfeccionamiento de un sistema que les permite la eficacia del redactor, pero con un estricto control sobre él, con un método sin apariencias de coacción, porque el mismo periodista ha aprendido a aceptar ese recurso técnico como apoyo de su propia eficacia. Así las cosas, el periodista se convierte en el escenario de la representación de un mito: la separación de la información y la opinión, y el medio logra la consolidación de un artefacto eficiente y poderoso de opinión, maquinaria retórica que oculta su carácter persuasivo.

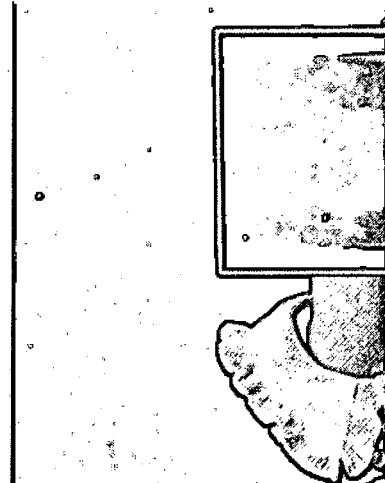
Federico Alvarez<sup>1</sup> ha demostrado el artificio de esta tesis que coloca de un lado los hechos y del otro la opinión. Pero el "achatación" del discurso informativo de los medios no ha sido la única consecuencia de ese separatismo de información y opinión. Más interés tienen las consecuencias ideológicas: control del periodista y del público por parte del medio. El redactor se convierte en un simple codificador de la ideología sustentada por el medio, y el público se vuelve más dócil para aceptar la visión del mundo que el medio le ofrece a través de la "fuerza de los hechos".

Un análisis crítico de este artefacto persuasivo inventado por los "mass-media" nos obliga a reunir lo que se ha separado artificialmente: información y opinión.

## LA OPINIÓN IMPLÍCITA

No obstante lo anterior, esa opinión de los medios se expresa, en el nivel del significante, de dos maneras distintas y con efectos también diferentes: la opinión implícita y la opinión explícita. Habrá un recurso de opinión en la sección informativa, opinión viciada en los clásicos géneros informativos, pero a través de un subterfugio: la opinión no está en el texto sino en el intertexto<sup>2</sup> y en el contexto. El público que lee la prensa, por ejemplo, descubre lo que él considera información, lo lee como tal y lo percibe conscientemente como texto informativo. No se percata este público (nos referimos al lector común de prensa) que en el nivel intertextual está fluyendo la opinión, como jerarquización de la información de la página. Lo que es importante lo decide el periódico y lo expresa por medio de la diagramación, a través de las relaciones que se establecen entre los distintos textos de una página y también por la relación muchas veces inconsciente, que el lector puede hacer con el contexto social. Se produce, entonces, una opinión que Núñez Landéveze denomina "opinión implícita". Esta forma de opinión se fundamenta en lo que Núñez Landéveze, siguiendo a Moles, Carpenter y Hass) denomina "lectura mosaico". Si el periódico se caracteriza por algo es por ser un mosaico de textos y de textos cuya unidad mosaica se basa en que constituyen textos discursivos autónomos y autosuficientes, pero cuyo grado de dependencia y de cohesión es suficientemente riguroso y estable".<sup>3</sup>

La opinión implícita corresponde a todo lo que tradicionalmente se conoce como "periodismo informativo" y "periodismo objetivo", aunque también es una estrategia del periodismo de opinión. Esta forma de opinión, por no presentarse como



tal, por ocultar sus propósitos conativos, se hace muy eficaz como recurso persuasivo. El público recibe el efecto de manera inconsciente, aceptando la visión del mundo que ofrece el medio, sin oponer resistencia crítica. En el campo de la investigación de los medios ha quedado demostrado este carácter opinante de la llamada "información". El análisis de contenido (Berelson, Sola Pool, Laswell, Bardin); el análisis morfológico de la prensa (Kayser, Hass); el análisis del diferencial semántico (Osgood); el análisis estructural (Verón) han descubierto la "opinión implícita" encubierta con el rotulo de "información".

## LA OPINIÓN EXPLÍCITA

Lo que tradicionalmente se conoce como opinión en la prensa es la "opinión explícita", la que aparece rotulada como tal en las secciones editoriales de los periódicos en las secciones de opinión, de crónica. En este campo de la opinión explícita se dan, como decíamos más arriba, dos estrategias generales. La primera estrategia se vincula con lo que Daniel Prieto<sup>4</sup> denomina "voluntad de verdad". La segunda con lo que ese autor llama "voluntad de espectáculo".<sup>5</sup>

Daniel Prieto se remonta a la antigüedad griega para hacer un análisis de la lucha de estas formas de discurso. Por un lado Platón defiende un discurso que debe tener como objetivo la verdad. Por el otro, los sofistas, los retóricos con una búsqueda de eficacia, a través del efectismo de la sugestión, el espectáculo: "Una voluntad de verdad enfrentada una y otra vez, a lo largo de milenios, a una verdad de espectáculo".



lo”<sup>6</sup>. De un lado la filosofía y las ciencias y del otro la retórica. Para el discurso de la filosofía la palabra es un instrumento de la razón; la lógica disciplina al verbo. Se trata de descubrir lo verdadero a través del discurso; discurso de la filosofía y de las ciencias.

Del otro lado la retórica, con su tradición sofista no está interesada en la verdad, sino en la persuasión. Sin embargo, para persuadir debe producir la apariencia de verdad. Se trata de lo verosímil —lo que parece verdadero— la verdad para el común, lo aceptado por la mayoría. Pero por sobre todo, lo que se busca es el efectismo en el discurso, el espectáculo.

Chaim Perelman<sup>7</sup> diferencia entre lógica demostrativa o apodíctica y argumentación. Para este autor, siguiendo la tradición aristotélica, la apodeixis es el discurso racional, de la razón y para la razón, es un discurso intemporal. En contraste, el discurso argumentativo se dirige al hombre en cuanto tal y no sólo a la razón; está condicionado temporalmente y no se cierra en la conclusión, la cual siempre es modificable.

El discurso demostrativo equivale a lo que Prieto llama “voluntad de verdad”. La argumentación está equidistante entre ese tipo de discurso y el que Prieto califica como de “voluntad de espectáculo”. Esta cercanía de la argumentación y la demostración está remarcada por Núñez Landéveze: “La argumentación trata de convencer preocupándose del carácter racional de la adhesión”<sup>8</sup>. Este punto intermedio es lo que Aristóteles denomina lo verosímil, constituido por los lugares comunes, por el sentido común, por lo “preferi-

ble”, al decir de Perelman; en otras palabras, por lo razonable. Se trata, en definitiva, de una forma de discurso “cuasi-lógica”.

A partir de la demostración como discurso racional, se pueden ir descubriendo formas discursivas que se alejen de la “voluntad de verdad” hacia la “voluntad de espectáculo”. Podría establecerse un continuum, comenzando por la demostración y siguiendo por la argumentación explícita, la implícita y la sugestión. Interpretando las ideas de Perelman y Núñez Landéveze podría pensarse el campo de la opinión como una línea continua en la que la “demostración” se ubique en un extremo con la máxima carga de racionalidad, y la sugestión al otro extremo cercana a la irracionalidad, de la siguiente forma:

Si la argumentación está cerca de lo racional, por su búsqueda de verosimilitud, por su imitación del discurso racional, al mismo tiempo se aleja del discurso demostrativo por cuanto en la argumentación explícita pueden intervenir “criterios pragmáticos”, afectivos, emocionales, e incluso estilísticos o estrictamente retóricos; en definitiva, existenciales”<sup>9</sup>. No se trata de una hipótesis que debe ser aceptada o rechazada como el discurso científico, sino de una tesis sustentada afectivamente. “La argumentación está puesta al servicio de una idea previa que carece de fundamentación lógica”<sup>10</sup>.

Más alejada de la demostración en el continuum al que hemos hecho referencia, se encuentra la argumentación implícita. Está cerca de la argumentación explícita en el manejo de recursos retóricos, pero en lugar de privilegiar la apariencia de verdad, se esmera por la eficacia por la vía afectiva. Además, la argumentación implícita mantiene oculta la tesis. El propósito persuasivo del texto. Se oculta, de esta manera la conclusión en la que resalta la tesis.

Por último, más alejada de la razón, cerca de lo irracional, se encuentra la sugestión, que Núñez Landéveze identifica con la propaganda y que podemos vincular, también con la publicidad.

## GÉNEROS Y ESTRATEGIAS DE OPINIÓN

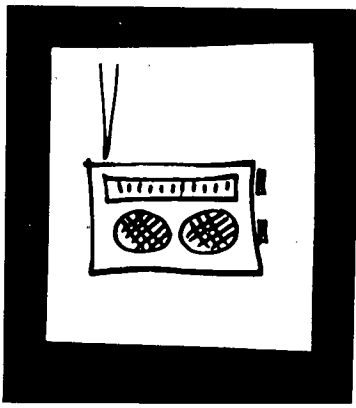
¿Cómo se ubican, en ese continuum, los tradicionalmente llamados géneros de opinión? Para contestar esta pregunta debemos empezar por reconocer la ambigüedad existente en este campo. Si existe la polémica a la hora de definir y clasificar los géneros informativos, ésta es aún mayor cuando se trata de la opinión.

El problema comienza con el mismo concepto de género. Mientras la literatura se ha desembarazado de la rigidez ante los géneros, dejando a un lado el criterio preceptivo, en el periodismo éste es el que predomina. Más que una taxonomía, una clasificación de los discursos periodísticos, los géneros se han convertido en una camisa de fuerza con criterios coercitivos que caracterizan cada género con propósitos preceptivos. Ante las desviaciones, el preceptista simplemente apela a un recurso clásico de todo poder: la censura. Si un texto no calza estrictamente en ningún género, pues se trata de un error, de una desviación, de un monstruo que hay que condenar, que no debió existir. Por esa vía se van estableciendo dos visiones de los géneros: la preceptista, la que está en los manuales, y la real, la que corresponde a la producción textual en el periodismo.

Para contribuir más a la confusión general, como diría Aldo Pellegrini, surge el problema de las denominaciones, de la terminología. Lo que en un país se llama crónica, en otro comentario.

## ESTRATEGIAS DE OPINIÓN

Si seguimos el hilo del pensamiento de Núñez Landéveze en la clasificación de los géneros y proyectamos sus ideas a un campo más amplio, deberíamos establecer un nivel genérico más general, más amplio que el que se reconoce actualmente. De esta manera por encima de la clasificación de editorial, artículo, comentario, crónica, mancheta, columnas, debemos establecer tres



grandes géneros que se corresponden con las estrategias retóricas empleadas: Género argumentativo explícito, género argumentativo implícito y género sugestivo.

Esta clasificación permitiría ubicar la mayoría de los editoriales en el género argumentativo explícito, pero no descartaría la posibilidad de que algunos editoriales pertenezcan al género argumentativo implícito. Permitiría descubrir que muchos artículos forman parte del género argumentativo explícito, pero habría otros del campo de la argumentación implícita. Podríamos establecer, de este modo, la diferencia entre una mancheta de *El Nacional* durante la Dirección de Uslar Pietri, generalmente argumentativa implícita o sugestiva, y una mancheta del período de Ramón J. Velásquez de tendencia argumentativa explícita.

Aquí sólo nos referiremos a los dos primeros géneros, los cuales ilustraremos a continuación con la contrastación de dos columnistas de la prensa: Arturo Uslar Pietri y Earle Herrera.

### **PRIMERA ESTRATEGIA: ARGUMENTACIÓN EXPLÍCITA**

Para describir la primera estrategia, la de la argumentación explícita, nos referiremos a un artículo de Uslar Pietri publicado en agosto de 1984 en el diario *El Nacional* bajo el título "Los remedios para el desempleo"<sup>11</sup>.

En el artículo, Arturo Uslar Pietri contrapone la política económica europea de esos años a la política económica del gobierno de Reagan. Destaca el carácter keynesiano de la primera y el rasgo liberal y pragmático

de la segunda. Considera que la política europea, preocupada por mantener el salario real y las reivindicaciones sociales del trabajador ha resultado un fracaso para resolver el desempleo, mientras que la política norteamericana del "reganomic", aunque significó un descenso del salario real del trabajador, ha sido exitosa para enfrentar el problema del desempleo. Finalmente, terminando recomendando a los países "aflicidos con una alta tasa de inflación, acompañada de creciente desempleo" la consideración de la fórmula norteamericana.

En relación con la estrategia empleada por Uslar Pietri lo primero que descubrimos es que el autor se esconde en un lenguaje impersonal, objetivo. Por ninguna parte se hace explícita su presencia, no hay ninguna referencia al "yo" del articulista. Tampoco hay ninguna mención al "tú", al "Usted" del lector. Podría decirse que el distanciamiento, fundamentado en el prestigio del autor es una estrategia: mantener el discurso alejado de toda coloquialidad, de toda interacción. Pero ¿cómo se refleja esa estrategia en el texto, en el lenguaje mismo? En primer lugar, en el empleo de un lenguaje con fuertes rasgos lógicos: una sintaxis con tendencia a la complejidad, un lenguaje que privilegia la lógica y el razonamiento y deja en un segundo plano el mundo afectivo, que da mucha importancia a las conexiones explícitas de párrafos y oraciones para crear un tejido coherente, cohesivo en el nivel superficial del texto: "Esta grave cuestión..." "Esta política..." "No ha resultado así..." "Semejante comparación..."

Asimismo se trata de un lenguaje que elude cualquier dialecto social, cualquier registro particular, que al mismo tiempo quiere ser transparente en el sentido de Todorov<sup>12</sup>. Es decir, que pretende no dejarse ver como discurso sino transparentar su referente: las ideas del autor sobre economía política. Como consecuencia, las figuras retóricas están lexicalizadas, forman parte del léxico común: "una herencia de las doctrinas de Keynes", "países afli-

gidos de una alta tasa de inflación".

En consonancia con el rasgo lógico del texto, puede verse cómo brillan en él las llamadas tradicionalmente figuras de pensamiento: la antítesis y la paradoja. En efecto, el texto está estructurado sobre la base de la antítesis: contraste de la política económica europea con sus rasgos keynesianos de intervención estatal y la política norteamericana liberal y pragmática; fracaso de la política económica europea para resolver el problema del desempleo y éxito de la norteamericana. Al final, los tres últimos párrafos del texto permiten a Uslar Pietri dirigir la opinión del lector hacia la conclusión de que es necesario tomar muy en cuenta la experiencia norteamericana para aplicarla en nuestro país.

En síntesis, podemos describir la estrategia del texto de Uslar Pietri como una estrategia retórica que mantiene al emisor distante del receptor, en las alturas del prestigio y sacralización que le otorga la opinión pública; una estrategia con un lenguaje que ubicaríamos cercano al lenguaje científico, sin casi expresión afectiva y que oculta mecanismos retóricos de persuasión como la presuposición,<sup>13</sup> el principio de autoridad,<sup>14</sup> los estereotipos sociales. Un lenguaje que sirve para producir un tipo de texto verosímil, en el sentido aristotélico, de apariencia racional, convincente; en otras palabras, un texto de argumentación explícita.

### **SEGUNDA ESTRATEGIA: LA ARGUMENTACIÓN IMPLÍCITA**

Para ilustrar esta estrategia haremos referencia a un texto de Earle Herrera<sup>15</sup> publicado en *El Nacional* el 7 de febrero de 1989 con el título de "El Electroshock". Earle Herrera se ubica en el contexto de la inauguración del gobierno actual de Carlos Andrés Pérez para destacar las primeras medidas económicas, conocidas como el "paquete económico". Relaciona esas medidas con la terapia del electroshock y metafóricamente asocia al pueblo venezolano con el paciente, y al gobierno, al Fondo

Monetario Internacional y a los asesores económicos del gobierno con los terapistas que implacablemente aplican la electricidad al cuerpo del pueblo venezolano.

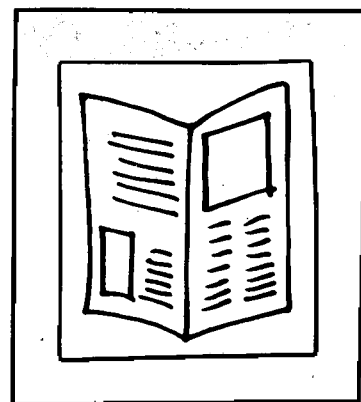
A diferencia del texto de Uslar Pietri, en el de Herrera destaca la presencia del emisor: "Yo no sé si Venezuela está enferma..." "Y no lo creo..." También la cercanía con el lector a través del tuteo: "Es decir, no te soltarán el corrientazo de un solo trancazo..." La aproximación al lector es tan estrecha que en un momento el "yo" y el "tú" se confunden en la primera persona del plural: "Nosotros los venezolanos..." "Sin embargo, no somos tan buenos aguantadores ni asimiladores como parece..." "No sabemos cuándo, en qué momento nos cambiaron el vocablo concertación". El uso de los pronombres **yo, tú, nosotros** responde a la estrategia contraria de Uslar Pietri. Allá la distancia, aquí la proximidad, la afectividad, la coloquialidad, la interacción con el lector. Pero para lograr proximidad no son suficientes los pronombres, es necesario entrar en los vericuetos de las clases sociales, de los grupos generacionales, de los roles; llenar el discurso con las voces de los interlocutores o de aquellos con quienes el emisor se identifica: gente común de la calle. Como consecuencia, el texto se llena de dialectos sociales: "...el cuerpo del país está desnudo y sin reservas frente a ese cable pelado que es el Fondo Monetario Internacional". "De repente y tal..." "No te soltarán el corrientazo de un solo trancazo, sino poco a poco, ahí ahí, piano a piano..."

Pero el texto no sólo admite ese conjunto de voces populares, también abre sus puertas a otros campos. La economía: "Fondo Monetario Internacional", "consumidores", "enfriamiento de la economía" "aumentos salariales" "ajuste" "reactivación". La política: "Pacto social", "La gran Venezuela", "Concertación". La religión: "Cordero de Dios", "exorcizar". La psiquiatría: el electroshock "el paciente". La música: in crescendo, "piano a (sic) piano". El discurso literario de Rubén

Darío: "Los mismos que ayer no más decían..." El discurso cursi: "Palabras, caras palabras".

Podría decirse, empleando una metáfora, que el registro es polifónico. Se trata de lograr un conjunto de voces que expresen la multiplicidad, la heterogeneidad de un público al que el emisor se ha acercado para escucharlo en su propio contexto cotidiano, lejos de la tribuna y de la cátedra.

A diferencia del texto de Uslar, sobrio en el empleo de figuras retóricas, el de Earle Herrera se presenta como una fiesta retórica. Abundan las figuras: antítesis, paradojas, metáforas, retruécanos, alegorías, hipérbolos o exageraciones, y sobre todo la ironía. El mismo texto está estructurado como una figura retórica: la fabulación o alegoría. Desde el inicio se presenta una gran imagen: la del paciente a quien le aplican el electroshock. Esta estructura esconde el propósito argumentativo, el propósito persuasivo del texto. Pareciera que el único objetivo del mismo es el placer del lector, el humor. Por ninguna parte en el texto se nos dice que debemos dejar de creer en el gobierno de Carlos Andrés Pérez, que debemos ser críticos ante gobiernos que se han caracterizado por haber enfrentado los problemas del país de manera retórica sin aportar soluciones reales, que el gobierno de CAP no ha sido ni será una excepción, que debemos desconfiar de la capacidad y el interés del Fondo Monetario Internacional, de la Copre, para resolver los problemas económicos del venezolano común. Ninguna de estas ideas se sustentan en forma explícita, sin embargo el lector las desprende de la vinculación del texto con su propia experiencia. Y es así como el contexto de situación funciona como un resorte persuasivo: el propio lector se impone, desde adentro, el propósito argumentativo del autor. Es obvio que esto es un poderoso artefacto persuasivo. En lugar de la argumentación explícita, el autor fabrica un aparato retórico que lleva al lector a redescubrir la realidad con la nueva mirada que impone el texto.



## NOTAS

1. Alvarez, Federico. *La información contemporánea*. p. 58.
2. El concepto de "intertexto" es común en el análisis del discurso con fundamentación en la teoría del enunciado. Para mayor información remitimos al lector a Todorov, Tzvetan. *Mikhail Bakhtin le principe dialogique suive des écrite du cercle de Bakhtine*.
3. Núñez, Landéveze, Luis. *El lenguaje de los "media"*. p. 236.
4. Prieto, Daniel. *Voluntad de verdad y voluntad de espectáculo*. p. 19.
5. *Ibid.* p. 114.
6. *Ibid.* p. 19.
7. Perelman, Chaim y Olbrechts-Tyteca, L. *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. p. 48.
8. Núñez Landéveze, Luis. *Op. cit.* p. 294.
9. *Ibid.* p. 295.
10. *Ibid.* p. 288.
11. Uslar Pietri, Arturo. "Los remedios para el desempleo" *El Nacional*, Agosto, 1984. p. A-4.
12. Todorov, Tzvetan. *Literatura y significación*. p. 217.
13. Ducrot, Oswaldo. *El decir y lo dicho. Polifonía de la enunciación*. p. 19.
14. *Ibid.* p. 153.
15. Herrera, Earle. "El electroshock" *El Nacional*, 7 de febrero de 1989. p. C-1.

## BIBLIOGRAFIA

- Alvarez, Federico. *La información contemporánea*. Caracas: Contexto, 1978. 185 p.
- Angulo, Luis. "La maquinaria retórica de la prensa". *Suplemento Cultural de Últimas Noticias*. Caracas: 1º de Octubre de 1989.
- Angulo, Luis. *Lenguaje y estrategias retóricas en el periodismo. Cuadernos de la Escuela de Comunicación Social*. (U.C.V.) Apuntes Nº 18. Agosto 1990.
- Austin, J.L. *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona: Paidós, (1962) 1982. 217 p.
- Bajtín, Mijail. "El problema de los géneros discursivos". *Estética de la creación verbal*. México: Siglo veintiuno, 1982 (396 p.) pp. 248-293.
- Berrio, Jordi. *Teoría Social de la per-*

suasión. Barcelona: Editorial Mitre, 1983. 288 p.

Ducrot, Oswald. *El decir y lo dicho. Polifonía de la enunciación*. Barcelona: Paidós, 1986. 241 p.

Halliday, M.A.K. *El lenguaje como semiótica social. La interpretación social del lenguaje y del significado*. México: Fondo de Cultura Económica, 1982. 327 p.

Hymes, Dell. "La sociolingüística y la etnografía del habla". *Antropología social y lenguaje*. Edwin Ardener, compilador. Buenos Aires: Paidós, 1976.

Núñez Landéveze, Luis. *El lenguaje de los "medios"*. Introducción a una teoría de la actividad periodística. Madrid: Pirámide,

1979. 350 p.

Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Editorial Gredos, 1989. 855 p.

Portine, Henri. *L'argumentation écrite expression et communication*. Paris: Hachette/Larousse. 1983. 159 p.

Prieto, Daniel. *Voluntad de verdad y voluntad de espectáculo*. Quito: Ciespal, 1984. 250 p.

Reboul, Olivier. *Lenguaje e ideología*. México: Fondo de Cultura Económica. 1986. 242 p.

Rossi-Landi, Ferruccio. *Ideología*. Barcelona: Labor, 1980. 449 p.

Todorov, Tzvetan. Mikhail Bakhtine

*le principe dialogique sulte des écrits du cercle de Bakhtine*. Paris: Seuil. 1981. 316 p.

Todorov, Tzvetan. *Literatura y significación*. Barcelona: Planeta, 1974. 236 p.

Van Dijk, Teun. *La ciencia del texto*. Buenos Aires: Paidós, 1983. 309 p.

## REFERENCIAS HEMEROGRAFICAS

Herrera, Earle. "El electroshock". *El Nacional* 7 de febrero de 1989. p. C-1.

Uslar Pietri, Arturo. "Los remedios para el desempleo". *El Nacional*, Agosto de 1984. A-4.

# Apéndice

PIZARRON/ Arturo Uslar Pietri

## LOS REMEDIOS PARA EL DESEMPLEO

La última estimación del desempleo en los países europeos se sitúa alrededor de 19 millones de trabajadores sin trabajo. La cifra es muy alta y, lo que es peor, lleva todos los visos de aumentar en el futuro próximo. Esta grave cuestión, que afecta todas las formas de la vida nacional, constituye la mayor preocupación de los gobernantes, de los planificadores políticos y sociales y, desde luego, también de los economistas. Hasta ahora, los remedios que se han ensayado han resultado contraproducentes. Ante la inflación, es decir, el aumento continuo y general de los precios, se ha tratado de buscar compensaciones para los trabajadores, por medio del mantenimiento de lo que los especialistas llaman el salario real. Esta política, apoyada por los sindicatos de trabajadores y los partidos ha tenido por resultado inexorable encarecer la mano de obra y, por lo tanto, reducir el empleo en todas las formas posibles por parte de las empresas.

Es, ciertamente, una herencia de las doctrinas de Keynes, que dominaron el pensamiento y la política económica del mundo, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. El aumento artificial de los salarios debía servir de estímulo a la demanda de bienes y, por consiguiente, al crecimiento económico y a la oferta de empleos.

No ha resultado así. Ha sido más bien contraproducente este estímulo artificial y lo que ha significado es que cada vez menos trabajadores pueden obtener aumentos artifi-

ciales de salarios, porque por una inevitable reacción defensiva las empresas procuran aligerar el peso del costo de los salarios.

Como contraste elocuente los Estados Unidos, en los últimos años, han puesto en práctica una política fiscal y económica que no sigue esas líneas establecidas en Europa. Se hizo mucha burla de la falta de base teórica y de la mezcla incongruente y simplista de medidas poco admitidas. Es lo que se ha llamado en inglés, para darle un nombre, "reagonomics", es decir, la elemental y poco brillante política que ha patrocinado la administración del presidente Reagan. El resultado ha sido sorprendente y desconcertante. La prestigiosa revista inglesa "The Economist" recientemente (28 de julio de 1984) publica en forma de editorial una seria reflexión sobre este significativo contraste. "Entre 1975 y 1983 Europa Occidental aumentó su producción casi tanto como los Estados Unidos. El número de norteamericanos empleados subió en una sexta parte, mientras que en Europa el empleo se mantuvo estacionario. La principal razón consistió en que los salarios reales en Europa experimentaron aumentos, mientras que, en los Estados Unidos, no subieron. Entre 1973 y 1982 los obreros industriales ingleses tuvieron un aumento del salario real por hora de más de 10 por ciento mientras el empleo total descendió en un 7 por ciento. Simultáneamente los obreros industriales de los Estados Unidos experimentaron una disminución del salario real del orden del 11 por ciento, mientras el total de trabajadores empleados subió en un 16 por ciento".

Semejante comparación no puede pasar inadvertida por todos los que se ocupan por el esencial problema del empleo y de la prosperidad social. Mientras las políticas europeas

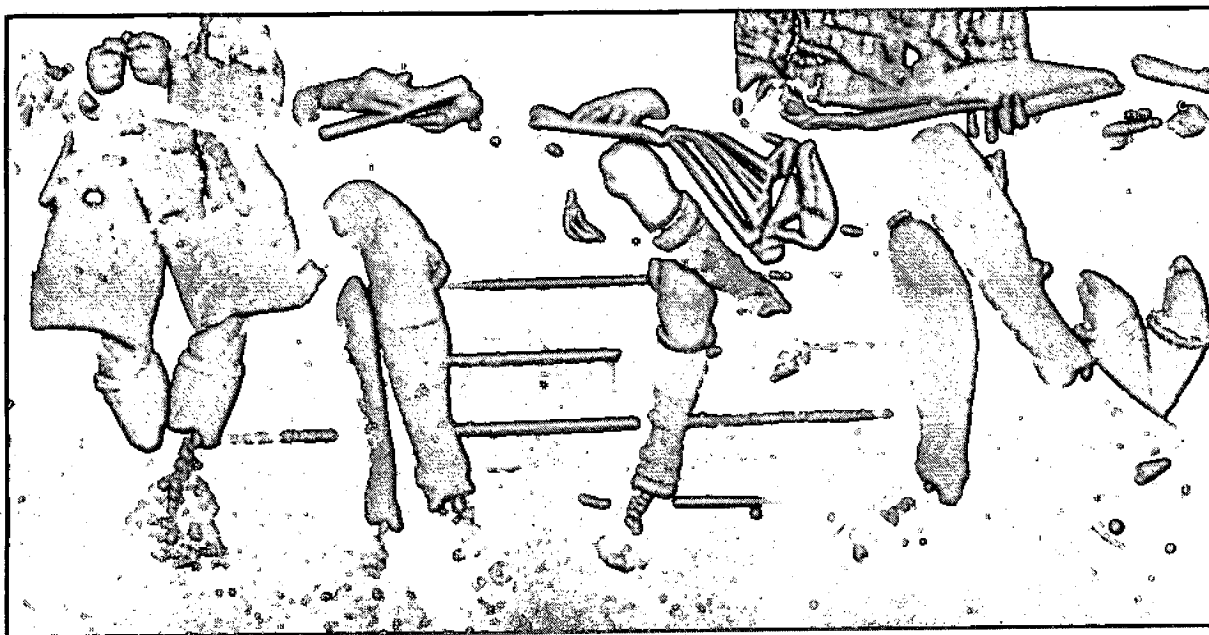
provocaban al mismo tiempo, un descenso del empleo, y un aumento de la inflación, los Estados Unidos lograban, con su política sin ideología, mantener la inflación bajo control y elevar espectacularmente el número de los trabajadores activos.

Muchas reflexiones sugiere este impresionante contraste. La primera, sin duda, es que la fluidez y multiplicidad de los factores de toda índole que afectan la vida económica no pueden reducirse a una doctrina ni mucho menos a una política rígida en materia económica y social, porque le quita toda posibilidad de adaptarse a las circunstancias cambiantes y a los resultados prácticos.

Si lo que se quiere es aumentar la capacidad real de empleo el sistema de hecho puesto en práctica por los Estados Unidos en los últimos años revela resultados notablemente mejores, en frenar la inflación y crear menos (sic) empleos, que las doctrinas dominantes en política económica y la rigidez de la posibilidad de negociar entre empleadores y posibles empleados que ha prevalecido en Europa.

Habría que realizar muy concienzudamente una revisión de esos principios y de esas situaciones rígidas que se han ido creando, a lo largo de años, por una política de intervención paternalista y que ha llegado a formar parte de las plataformas de los partidos políticos y de las convicciones determinantes de los electores.

No es fácil pero es necesario. La comparación de los resultados entre las dos formas de proceder no permite dudas. No quiere esto decir, tampoco, que la fórmula práctica aplicada con tan buen resultado en los Estados Unidos pueda ser imitada ciegamente en cualquier país. En los mismos Estados Unidos, en



medio de estos resultados, aparentemente tan favorables hasta ahora, hay analistas que temen que un descenso demasiado grande del desempleo pudiera convertirse en un nuevo factor de inflación.

Esto revela lo complejo de estas materias y la imposibilidad de adoptar criterios fijos e inmutables en materia tan cambiante. Pero sería imperdonable y torpe que los países afligidos por una alta tasa de inflación, acompañada de creciente desempleo, no prestaran atención a esta experiencia real que tanto puede enseñar.

**Earle Herrera**

## EL ELECTROSHOCK

Hay cuerpos que son buenos conductores de electricidad. El de los venezolanos, en su conjunto, es uno de ellos. Y no sólo asimila bien las descargas eléctricas, sino también los golpes, los impactos, los shocks. De no ser así, el pueblo no habría tenido energía (voluntad) para ir a votar, ni los especuladores se rieran, como lo hacen, en las mismas narices de los funcionarios de Min-Fomento y de los propios consumidores. De allí que a la gente se le anuncie un shock y lo toma como si se le estuviera invitando a un show.

Sin embargo, no somos tan buenos aguantadores ni asimiladores como parece. Ocurre que hasta ahora habíamos estado protegidos por un agente aislador que anulaba o disminuía las descargas y amortiguaba los choques. Este agente no era otro que el petróleo, cuya eficacia como amortiguador ha ido disminuyendo en la medida en que sus precios

han ido cayendo. De modo que el cuerpo del país hoy está casi desnudo y sin reservas frente a ese cable pelado que es el Fondo Monetario Internacional, hoy un cordero de Dios según los mismos que ayer no más decían que se trataba de un infernal monstruo.

Somos un país de palabras bonitas e infelices, que las dos cosas rara vez se juntan. Cada administración inventa la expresión con que entrará a la historia. El primer gobierno de Pérez fue el de la "Gran Venezuela", dos soberbias palabras que desembocaron en un disparate. Luis Herrera quiso exorcizar el pasado con una frase terrible: "enfriamiento de la economía" y, de hecho, nos dejó a todos bajo cero —excepto a los que huyeron del país— con la inmutabilidad de un frigorífico. El doctor Lusinchi, entre el homo siderúrgico de Pérez y el refrigerador cargado de Herrera, introdujo el "Pacto Social", el cual, como descubrió cinco años después la CTV, fue con la banca internacional, a la que canceló 26 millones de dólares y ahora le debemos más.

Palabras, caras palabras. No sabemos cuándo, en qué momento nos cambiaron el vocablo "concertación" por el anglicismo "shock" y la frase "aumentos salariales" —promesa del candidato— por el término "ajustes" —palabra del Presidente—. De repente y tal, Juan José Delpino y Antonio Ríos saltaron desconcertados. No, no podía ser. ¿Cómo olvidar o borrar una promesa hecha en público y en privado durante todo un año, en ese corto lapso entre el 4 de diciembre del 88 y el 2 de febrero del 89? Aunque se negaban a creerlo, allí estaba la indescifrable sonrisa de Pedro Tinoco como testimonio irrefutable de un hecho consumado.

Vaya contraste: Ríos y Delpino, quienes andaban risueños durante la campaña, frun-

cieron el rostro, mientras Tinoco, un hombre que jamás sonríe, estrenaba una sonrisa inédita, motivo suficiente para preocuparnos, pues ningún banquero sonríe gratuitamente. Ya no cabía duda: sobre la concertación y las promesas a los asalariados, se imponía el ajuste y el shock. Como consuelo, el equipo económico ha dicho que esto será gradual. Es decir, no te soltarán el corrientazo de un solo trancazo, sino poco a poco, ahí ahí, piano a piano. Será pues un electroshock en crescendo para que olvides las penas y el país se "recupere".

Ajuste. Shock. Recuperación. Palabras. Como la "Gran Venezuela". Como el "enfriamiento". Como la "reactivación". Como el "Pacto Social". En siquiatria —y a los economistas les encanta la jerga de esa ciencia: depresión, euforia, nerviosismo, agotamiento— el electroshock se aplica en casos de depresiones profundas. Después de la descarga, el paciente queda como un zombi. Así quedará el país, pero pasado el efecto podrían venir reacciones inesperadas. Primero viene el shock, el impacto, cosa que el gabinete económico parece tener muy clara. Y luego viene la respuesta, cosa que no tiene tan clara y por la cual, al parecer, ni siquiera se ha paseado.

Yo no sé si Venezuela está enferma, pero en todo caso no creo que lo esté tanto como para darle a beber ese coctel preparado por teóricos del Iesa, algunos neoliberales trasnochados, las recetas del FMI, Fedecámaras, la banca, los alegres "muchachos" de la Copre, los vendedores de oro a futuro, María Lionza y los profesionales y técnicos del partido.

Y no lo creo porque con las solas recetas del FMI basta para que se arme la sampablera, aunque a este organismo ahora nos lo vendan como una madre Teresa.