

### ESTUDIOS DEL DESARROLLO: ENFOQUES, INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN Y TRABAJOS EMPÍRICOS



Ignacio Rodríguez Rodríguez Paulina Sanhueza Martínez **Editores** 







### ESTUDIOS DEL DESARROLLO: ENFOQUES, INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN Y TRABAJOS EMPÍRICOS

Ignacio Rodríguez Rodríguez
Paulina Sanhueza Martínez

#### **Editores**





#### Comité Científico Internacional

Dra. Patricia Gutti Universidad Nacional de Quilmes, Argentina.

Dr. Óscar Ugalde Hernández Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología, Costa Rica

> Dr. Andres Rodriguez Veloso Universidad de Sao Paulo, Brasil

Dr. Dante Ayaviri Nina Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador

Título: Estudios del desarrollo: enfoques, instrumentos de medición y trabajos empíricos.

Editores: Ignacio Rodríguez Rodríguez, Paulina Sanhueza Martínez.

Autores: Ignacio Rodríguez Rodríguez, Paulina Sanhueza Martínez, Luis Enrique Gutiérrez Casas, Julio Silva-Colmenares, Myrna Limas Hernández, Gemma Durán Romero, Gemma Cervantes Torre-Marín, José Manuel García de la Cruz, Javier Lucena Giraldo, Rodrigo Cuevas, Sofía Boza, María Belén Allaire, Mauricio Osvaldo García Ojeda, Francisca Fonseca Prieto, Ronald Cancino Salas, Cristian Monsálvez Ledesma, Jaime Olavarría Astudillo, Altaïr Jesica Magri.

ISBN: 978956236318-1 Primera edición: Mayo 2017



Reconocimiento – NoComercial – SinObraDerivada (by-nc-nd): No se permite un uso comercial de la obra original ni la generación de obras derivadas.

**Publicado por:** Ediciones Universidad de La Frontera, Facultad de Educación, Ciencias Sociales y Humanidades; Colección Espiral Social y Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo.

**Diagramación y diseño de portada:** Rubén Sánchez, Ignacio Rodríguez y Paulina Sanhueza.

Imagen de tapa: "Road, white, black". Imagen Creative Commons de Pixabay.

### ÍNDICE

| Pagina   |
|--|
| Prólogo  |
| Presentación   |
| PRIMERA PARTE<br>ENFOQUES DEL DESARROLLO                 |
| Capítulo 1   |
| Capítulo 2   |
| SEGUNDA PARTE<br>INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN DEL DESARROLLO |
| Capítulo 3   |
| Capítulo 4   |
| TERCERA PARTE<br>ESTUDIOS EMPÍRICOS DEL DESARROLLO       |
| Capítulo 5   |

| Capítulo 6199   |
|---|
| Acuerdos comerciales y procesos de cambio institucional.  |
| Rodrigo Cuevas y Sofía Boza   |
| Capítulo 7  |
| La microempresa chilena y sus niveles de venta: estudio exploratorio de factores determinantes. |
| Paulina Sanhueza M. y María Belén Allaire   |
| Capítulo 8  |
| Capítulo 9  |

#### **PRÓLOGO**

Los estudios del desarrollo han transitado por etapas distintas a lo largo de la historia. Muy diversas formas de abordar la diversidad de temas se han manifestado en grandes corrientes teóricas e, incluso, hoy atestiguamos abordajes emergentes que incluyen ámbitos de la vida social y el devenir humano que antes ni siquiera eran considerados para quienes desde la academia analizan los procesos de desarrollo y quienes desde el gobierno estructuran políticas públicas.

Una revisión histórica de estas distintas corrientes teóricas y de las nuevas rutas de los estudios del desarrollo, sea económico, social, humano, sostenible y regional-local —conforme a los compartimentos analíticos desde los que estudiamos el desarrollo-, nos lleva a plantear la configuración de paradigmas que se mantienen vigentes y ahora más que excluirse se complementan en todo esfuerzo científico por comprender e integrar un marco explicativo integral.

Desde el paradigma economicista, que tiene como centro el crecimiento económico y asume como punto de partida las dinámicas sociales lineales y automáticas, o el paradigma del bienestar, que acepta la intervención pública e incorpora elementos como salud y educación al análisis del desarrollo, hasta el paradigma sistémico-humanista, que reflexiona el desarrollo a partir de una visión humanista y cultural, forman parte de los grandes ejes a través de los cuales estudiamos y generamos conocimiento sobre el proceso de desarrollo.

La visión actual sobre el desarrollo requiere mantener las puertas abiertas a todos estos paradigmas, aun cuando en ocasiones haya dificultades de comunicación entre unos y otros. Siempre es más redituable y avanzamos en terreno fértil abordar cualquier tema relacionado con el desarrollo, como la pobreza, la sostenibilidad, la competitividad, el capital humano, las instituciones, desde una perspectiva holística y generando las redes vinculantes entre estos paradigmas, que estudiar el desarrollo desde una óptica aislada y unilateral.

La complejidad de los procesos sociales –y el desarrollo es un proceso social- requiere una posición abierta y del uso racional de la gran diversidad de teorías, métodos, técnicas e instrumentos que mejor

expliquen la dinámica del desarrollo, sus obstáculos y los caminos más apropiados para alcanzar sus grandes propósitos: el bienestar y lograr calidad de vida.

Este libro, Estudios del Desarrollo: Enfoques, Instrumentos de Medición y Trabajos Empíricos, expresa esa nueva forma de reflexionar sobre el desarrollo, sin el dogma de un paradigma específico y con el principio de una práctica intelectual abierta. Varios temas se presentan en esta obra como resultado de una reflexión promovida por la Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo (RIED) y desde la óptica de distintas visiones académicas que analizan el proceso de desarrollo tomando en cuenta las características específicas y peculiares de diferentes regiones de Latinoamérica.

Con esta propuesta editorial la RIED espera contribuir a la continua discusión y reflexión en torno a los estudios y las políticas del desarrollo. Expresamos nuestro reconocimiento a Paulina Sanhueza e Ignacio Rodríguez por su esfuerzo de coordinación y compilación de los trabajos que aquí se exponen y agradecemos a la Universidad de La Frontera (Chile) por su trabajo editorial. Estamos seguros que este libro contiene trabajos que aportarán nuevas pistas, crearán espacios de discusión académica y coadyuvarán al diseño de políticas del desarrollo.

#### Luis Enrique Gutiérrez Casas

Coordinador General de Investigación y Posgrado Universidad Autónoma de Ciudad Juárez Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo

#### **PRESENTACIÓN**

Estudios del Desarrollo: Enfoques, Instrumentos de Medición y Trabajos Empíricos tiene su origen en los debates que tuvieron lugar en el marco del Tercer Foro Bienal Iberoamericano de Estudios del Desarrollo, celebrado en abril del año 2015 en Montevideo, Uruguay. En esa oportunidad, la Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo (RIED) convocó a profesores, estudiantes, expertos y profesionales a pensar y a presentar trabajos sobre el tema del congreso: "Calidad de vida, inclusión social y sustentabilidad. Las políticas públicas y el desarrollo en los inicios del siglo XXI". El libro que se presenta en estas páginas es una muestra de los análisis, discusiones y reflexiones de aquellos días.

El libro está estructurado en tres partes. En la primera, titulada "Enfoques del desarrollo", Julio Silva-Colmenares reflexiona sobre la distinción entre el crecimiento económico y el desarrollo humano, enfatizando el papel central de la libertad y la felicidad en el desarrollo. A continuación, en el segundo capítulo, Myrna Limas discute la importancia de atender a la perspectiva de género en los estudios del desarrollo, visibilizando a las personas y sus circunstancias, por ser precisamente ellas los principales pilares que promueven o impiden el desarrollo.

La segunda parte del libro se titula "Intrumentos de medición del desarrollo". En ella Ignacio Rodríguez y Gemma Durán presentan una discusión sobre el uso y las limitaciones del PIB como indicador de bienestar y progreso y ofrecen una revisión de algunos de los principales indicadores alternativos que han aparecido hasta ahora para tratar de captar la complejidad de conceptos tales como "bienestar", "calidad de vida", "sostenibilidad" y "progreso". En la misma línea, en el siguiente capítulo, Gemma Cervantes propone un sistema de indicadores como una herramienta útil para medir el grado de avance de distintas unidades sociales respecto al objetivo del desarrollo sostenible.

La tercera parte, titulada "Estudios empíricos del desarrollo", es la más extensa del libro, compuesta por cinco capítulos de diferentes autores. En ella, José Manuel García de la Cruz y Javier Lucena se preguntan qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas, poniendo en evidencia la fragilidad de la estrategia

exportadora toda vez que no ha venido acompañada de cambios estructurales orientados a la mejora de la productividad y la innovación. A continuación, Rodrigo Cuevas y Sofía Boza analizan la relación entre la firma de acuerdos comerciales y los procesos de cambio institucional en los países en desarrollo.

Por su parte, Paulina Sanhueza y María Belén Allaire presentan un estudio exploratorio de los factores determinantes de los niveles de venta en las microempresas chilenas, por ser un elemento clave en la supervivencia de estas organizaciones y su permanencia en los territorios. En el siguiente capítulo, Mauricio García, Francisca Fonseca, Ronald Cancino, Cristian Monsálvez y Jaime Olavarría identifican los elementos que conforman estructuras de gobernanza útiles para la cooperación en redes territoriales, ilustrando su análisis con el caso de los clusters vitivinícolas de Maule y Colchagua en Chile. De su trabajo surgen una serie de desafíos que deben enfrentar las políticas públicas para promover el desarrollo local endógeno. Finalmente, Altaïr Magri presenta un estudio sobre las potencialidades y las restricciones para el desarrollo local de ciudades en situación de doble y triple frontera en Argentina, Brasil y Uruguay.

En definitiva, los trabajos del libro proponen una reflexión sobre los enfoques y los métodos del desarrollo, al tiempo que analizan realidades macroeconómicas y microeconómicas de las que podemos extraer algunas lecciones útiles para orientar las políticas de desarrollo. Confiamos en que los trabajos que aquí se presentan contribuyan a enriquecer el debate sobre el desarrollo y, en última instancia, a promover iniciativas y políticas públicas orientadas al bienestar de la población, el equilibrio territorial y la sustentabilidad medioambiental en Iberoamérica.

Para finalizar, queremos expresar nuestro agradecimiento a algunas personas e instituciones. En primer lugar, a los autores de los trabajos y del prólogo que aquí se publican por su generosidad y paciencia. La conformación de una obra colectiva no es siempre una tarea fácil, pues requiere coordinar esfuerzos, intereses y tiempos de todas las personas involucradas, por lo que valoramos la confianza y las facilidades que nos han brindado para publicar este libro. Asimismo, queremos agradecer al equipo de la Colección Espiral Social de Ediciones Universidad de La Frontera y, especialmente, a Rubén Sánchez por su constante apoyo y

buena disposición para trabajar en este proyecto. Sin sus consejos y gestiones la publicación de este libro no habría sido posible. También queremos expresar nuestra gratitud a Adrián Rodríguez Miranda y a Pablo Galaso por la dedicación con la que organizaron el Tercer Foro Bienal Iberoamericano de Estudios del Desarrollo, del cual este libro es tributario. El congreso de Montevideo fue un éxito, en gran parte, gracias a ellos. Y por último, extendemos nuestro agradecimiento a la RIED, que nació con la vocación de constituirse en un espacio de reflexión y un articulador de intercambios académicos entre distintos actores del desarrollo. Hoy podemos decir orgullosos que la RIED es una nutrida red de investigadores, profesionales y académicos de distintos lugares que comparten un interés común por los temas relacionados con el desarrollo.

Ignacio Rodríguez R. Paulina Sanhueza M. **Editores** 

#### PRIMERA PARTE ENFOQUES DEL DESARROLLO

Julio Silva-Colmenares\*

\* Observatorio sobre Desarrollo Humano, Universidad Autónoma de Colombia. Correo de contacto: obdehumano@fuac.edu.co

#### RESUMEN

Esta ponencia presenta las reflexiones del autor sobre la necesaria distinción que debe haber entre crecimiento y desarrollo, destacando que del crecimiento podría decirse que es económico, pero del desarrollo que es humano. Entendido el primero como la creciente disponibilidad de medios para satisfacer las necesidades materiales, sociales y espirituales y el segundo como su utilización para los fines propios de unas condiciones dignas de vida o de bien-estar o mejorvivir de las personas. Se sugiere, así mismo, precisar más la diferencia entre «fuentes» y «motores» del crecimiento económico y sustituir como categoría principal en el análisis la concepción usual de modelo económico por la más compleja, pero esclarecedora, de modo de desarrollo. Como alternativa a la sociedad excluyente y cerrada del siglo XX, se señalan los rasgos de lo que podría ser un modo de desarrollo humano, el que debe tener como base la realización de la libertad y la búsqueda de la felicidad, lo cual requiere la acción mancomunada y complementaria del Estado, el mercado y la solidaridad social. Libertad y felicidad que no son fines en sí mismos sino caminos para avanzar hacia la «humanización de la sociedad» en una «humanidad globalizada». Para finalizar se propone la idea del consumo necesario de los pobres como una estrategia que avudaría a la construcción de esa sociedad «centrada» en el ser humano.

Palabras claves: bien-estar, crecimiento económico, desarrollo humano, felicidad, libertad, modo de desarrollo

#### ABSTRACT

This paper presents the author's reflexions about the difference between growth and development, in the sense that growth is a term related with economics but development is a term related with human progress. Growth is the accessibility of ways for satisfying the material, social and spirituals needs, meanwhile development is related with the well-being of people. The paper suggests the need to work on the difference between «sources» and «engines» of economic growth and replaces as category of analysis the narrow concept of economic model by the wider concept of mode (manner) of development. As an alternative to the excluding and closed society of twenty century, this paper indicates the minimum characteristics in order to get a mode of human development, which must be based on the achievement of freedom and the pursuit of happiness; which requires the joint and complementary action of the State, the market and the social solidarity. Freedom and happiness are not ends in themselves but pathways toward the «humanization of society» in a «globalize humanity». Finally, it proposes the idea of a *minimum consumption for the poor* as a strategy that would help «create» a society «centered» on the human being.

**Key words:** economic growth, freedom, happiness, human development, mode of development, well-being

### 1. Crecimiento económico y desarrollo humano: una distinción necesaria

Si bien las ciencias que tienen como objeto de estudio la naturaleza, en todas sus manifestaciones, tienden a tener definiciones unívocas de sus principales categorías o términos propios, en el caso de las que versan sobre la sociedad y el ser humano hay más ambigüedad, no sólo por las características de la realidad estudiada, sino porque cuenta también la cosmovisión de cada científico. Dada la multiplicidad de determinantes que hay detrás de cada fenómeno las segundas son ciencias menos exactas, ya que deben contemplar factores que pueden ser desconocidos, en el primer momento, o a los que se da distinta ponderación o interpretación. Como es natural, tales particularidades influyen en la explicación de las causas o efectos. Por tanto, las ciencias sociales y humanas son más complejas y difíciles que las ciencias naturales, aunque se cree que es al contrario. Aunque en las ciencias sociales prima mucho la incertidumbre – como se dice hoy, lo único permanente es el cambio--, tal principio orienta también la investigación en las ciencias de la naturaleza, más aún cuando se pasa de la física newtoniana a la física cuántica. Por tanto, no es fácil la medición ni se pueden determinar con exactitud causas y efectos, frecuente encadenamiento el causa-efecto-causa o el desconocimiento de factores ocultos que pueden ser determinantes.

No obstante, existen categorías en las ciencias económicas que desde hace tiempo deberían ser más precisas, como «crecimiento» y «desarrollo», ya que son de vieja usanza. Así, por ejemplo, se aplica el calificativo «económico» de manera indistinta a los sustantivos «crecimiento» y «desarrollo», como si tales expresiones significasen lo mismo. Por consiguiente, se utilizan con frecuencia las categorías compuestas de «crecimiento económico» y «desarrollo económico» como si fuesen sinónimos, lo que se ha ido incorporando a los textos de Economía, ayudando a la confusión o imprecisión que muestra a veces esta ciencia. Pero mantener esta confusión o imprecisión, por más generalizada que esté, puede hacer más daño que provecho. Si bien no se desconoce que desde hace varias décadas diversos estudiosos han insistido sobre la

conveniencia de esta distinción, hoy se quiere recalcar en que sea más preciso el uso de los términos «crecimiento» y «desarrollo»¹.

Incluso la definición de tales palabras ayuda a esta distinción. El diccionario de las Academias de la Lengua define «crecimiento», de manera sencilla, como la "acción y efecto de crecer" y «desarrollo» como la "acción y efecto de desarrollar o desarrollarse", pero reconoce una acepción propia de desarrollo para la Economía: "evolución progresiva de una economía hacia mejores niveles de vida". Ese mismo diccionario define que «económico», según la primera acepción del término, es lo "perteneciente o relativo a la economía", la que define a su vez, en la tercera acepción, como "ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales, mediante el empleo de bienes escasos". Como puede verse, esta última definición es restrictiva, pues desconoce que la satisfacción de las necesidades humanas, sociales y espirituales también es objeto de actividad económica, además que la escasez, hoy, casi siempre es artificial. En el mismo campo de lo económico, un diccionario reciente de Economía dice que por "crecimiento económico se entiende el incremento del ingreso real per cápita de la población, siendo el ingreso real medido a través del Producto Interno Bruto" (Hasse, Schneider v Weigelt, 2004, p. 113).

Desarrollo, en cambio, tiene un contenido más amplio y profundo, más interrelacionado y complejo. Un diccionario de Filosofía define desarrollo, en términos generales y con base en la dialéctica materialista, como "movimiento, cambio esencial y necesario en el tiempo" (VV. AA., 1984, p. 111). Y el desarrollo de la sociedad, desde un punto de vista teórico similar, tiene como eje definitorio el "trabajo como intercambio de materia, de energía y de información entre la naturaleza y los hombres", como "condición perpetua de la existencia y del desarrollo de la vida de la sociedad. (...) La vida de la sociedad es una forma especial, superior, de movimiento de la materia (...)", como hace años dijo el filósofo soviético Vitali Rachkov (1983, p. 219).

\_

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Recuérdese, por ejemplo, el texto de Pierre Vilar titulado *Crecimiento y Desarrollo* (Vilar, 2001 [1964]). También puede verse, del autor de este capítulo, Silva-Colmenares (2001; 2013).

Es decir, el desarrollo, en su más amplia acepción, es movimiento o cambio esencial y necesario en la naturaleza, la sociedad y el pensamiento. El desarrollo, como movimiento es infinito, pero como resultado concreto, témporo-espacial, es finito. El desarrollo no es movimiento lineal sino zigzagueante, casi siempre en espiral, aunque ello no niega la regresión o la implosión. Por eso, en los procesos socio-económicos las llamadas crisis² son parte del desarrollo. Como nos enseña la dialéctica materialista, la tarea principal de la ciencia es descubrir la necesidad objetiva en la naturaleza, la sociedad y el pensamiento para ver, tras la apariencia exterior de los fenómenos, los nexos estables y esenciales que se dan en su interior y poder abstraer, de esa manera, las formulaciones científicas del caso.

Con el filósofo y premio Nobel de Economía Amartya Sen (1933la concepción sobre el desarrollo de la sociedad «da» un salto cualitativo, pues considera a la libertad no tanto como soporte básico del desarrollo sino como sinónimo de desarrollo. La traducción al español de su libro de 1999 como Desarrollo y libertad, da la impresión de que entre estas dos categorías hubiese una posible disyuntiva, por el uso de la conjunción y. Pero si se ve el título original en inglés, Development as freedom, puede observarse que entre las dos existe una interrelación dialéctica: la libertad (freedom) es condición sine qua non del desarrollo (development) y el desarrollo no puede entenderse fuera de la libertad. Como dice en la introducción, el "desarrollo puede concebirse, como sostenemos en este libro, como un proceso de expansión de las libertades reales de que disfrutan los individuos. El hecho de que centremos la atención en las libertades humanas contrasta con las visiones más estrictas del desarrollo, como su identificación con el crecimiento del producto nacional bruto, con el aumento de las rentas personales, con la industrialización, con los avances tecnológicos o con la modernización social. (...)". Vista la libertad como «producto social», parece apropiada la síntesis que logra cuando la concibe "como las capacidades individuales para hacer cosas que una persona tiene razones para valorar" (Sen, 2000, p. 19).

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Recuérdese que crisis, vocablo que proviene del latín *crisis* y del griego κρίσις, en estos idiomas significaba mucho más que la idea estrecha que hoy expresa; en griego significaba discernir, escoger, distinguir, tener ojos críticos; también tiene relación con verbos como acrisolar y purificar (Betto, 2008).

Cuando el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) empezó a preparar sus Informes sobre el Desarrollo Humano a principios de los años noventa, lo definió como "un concepto amplio e integral. Comprende todas las opciones humanas, en todas las sociedades y en todas las etapas de desarrollo. Expande el diálogo sobre el desarrollo, pues éste deja de ser un debate en torno a los solos medios (crecimiento del PNB) para convertirse en un debate sobre los fines últimos. Al desarrollo humano le interesan tanto la generación de crecimiento económico como su distribución, tanto las necesidades básicas como el espectro total de las aspiraciones humanas, tanto las aflicciones humanas del Norte como las privaciones humanas en el Sur. El concepto de desarrollo humano no comienza a partir de un modelo predeterminado. Se inspira en las metas de largo plazo de una sociedad. Teje el desarrollo en torno a las personas, y no las personas en torno al desarrollo" (PNUD, 1992, p. 19). El Informe sobre Desarrollo Humano del PNUD correspondiente al año 2000 precisa mejor esta idea y señala que el desarrollo humano incluye, además de algunos indicadores económicos y sociales, "otras esferas de opciones", como "la participación, la seguridad, la sostenibilidad, las garantías de los derechos humanos, todas necesarias para ser creativo y productivo y para gozar de respeto por sí mismo, potenciación y una sensación de pertenecer a una comunidad. En definitiva, el desarrollo humano es el desarrollo de la gente, para la gente y por la gente" (PNUD, 2000, p. 17). En los informes publicados hasta ahora se ha avanzado de manera sustancial en la «construcción» de una concepción integral de desarrollo humano, al tiempo que se realiza un análisis sobre la realidad mundial.

Sin duda, durante la mayor parte del siglo 20 se pensó que la tarea fundamental de las ciencias económicas era lograr el incremento de la producción de bienes y servicios, y se confundía «crecimiento» con «desarrollo», pero entre los años setenta y ochenta del siglo pasado se comprobó que tal incremento no era suficiente para alcanzar el mejor vivir o la realización de los seres humanos. Por eso se insiste tanto en que si bien crecimiento económico y desarrollo humano son procesos distintos, deben ser simultáneos y complementarios, en un escenario propicio para la realización de la libertad y la búsqueda de la felicidad. O sea, el «crecimiento» es el medio y el «desarrollo» es el fin.

Visto lo anterior, «crecimiento», desde la perspectiva económica, debe entenderse como la creciente disponibilidad de bienes y servicios para satisfacer las necesidades materiales, sociales y espirituales de los seres humanos. Corresponde más al campo de la oferta. Y «desarrollo», también desde la visión de las ciencias económicas, debe verse como el mejoramiento de las condiciones de vida de los seres humanos, o su bienestar, por medio de la satisfacción de sus necesidades y la realización de sus aspiraciones. Corresponde más al campo de la demanda. Del «crecimiento» puede decirse que es «económico», pero del «desarrollo» que es «humano». Si aquél es más cuantitativo que cualitativo, éste es más cualitativo que cuantitativo. Si el «crecimiento» es creación social de riqueza, disponibilidad de los bienes y servicios necesarios para vivir, el «desarrollo» implica la distribución equitativa de la riqueza creada, la utilización de esos bienes y servicios para que los seres humanos puedan vivir mejor.

La más importante utilización de la oferta en cualquier sociedad moderna está constituida por el consumo de los hogares, entre cuyas «cuatro paredes» se encuentran todos los habitantes de una sociedad, sin distinción de clase social, edad, sexo o situación física. Pero por eso mismo, son bien diferentes y sus consumos muy diferenciados, sobre lo cual ejerce gran influencia el funcionamiento del mercado. Otra parte la consume el Estado, en todas sus manifestaciones. Y un tercer componente completa la demanda doméstica: la inversión total. Por último se encuentra la demanda externa, o consumo de producción nacional por agentes situados en el exterior; como en el caso de la oferta, todas las formas de la demanda pueden ser legales o ilegales, más o menos visibles.

De lo anterior se desprende que las «fuentes» básicas del crecimiento son los distintos componentes de la demanda. Diciéndolo de otra manera, la oferta doméstica (PIB) está determinada, siempre pensando en el mediano y largo plazo, así como en términos macroeconómicos, por factores externos a ella, lo que no niega que existan «motores» del crecimiento, esto es, factores que en ciertos momentos pueden obstaculizarlo o estimularlo, como son los cambios en la población, la inversión en capital físico o en el llamado hoy capital humano, el ritmo de la productividad y el contenido de la innovación, entre otros. La distinción

entre «fuentes» y «motores» debe ser nítida, pues es muy diferente su papel en el proceso económico. Mientras las primeras son fundamentales, pues sin ellas no puede haber reproducción ampliada, o crecimiento económico continuado, los segundos son complementarios, pues actúan sobre la oferta, en si, modificando sus condiciones intrínsecas, o sea, son simples medios para mejorar o acelerar el crecimiento económico<sup>3</sup>. En realidad, los seres humanos terminan siendo «fuente» del crecimiento económico como consumidores, ya sean inmediatos o remotos, sin importar su posición social, así como «motor» del crecimiento económico como agentes en el proceso de trabajo —cualesquiera que sea su posición respecto a éste--, con todo el bagaje de sus conocimientos, que de alguna manera es el conocimiento acumulado por la humanidad.

### 2. De modelo económico a modo de desarrollo: una sustitución necesaria

Hoy, en el gozne entre siglos y milenios, se busca, sin desconocer la incertidumbre, un *nuevo paradigma del desarrollo de la sociedad humana*, ante el evidente fracaso de las «recetas» utilizadas hasta ahora para alcanzar lo que se espera sea el objetivo: el desarrollo integral del ser humano. De otro lado, en el siglo 20 se hizo consciente la idea de que es necesario «construir» el futuro, pero ya no como producto de un instinto individual sino de un proceso social, cuyos resultados no están predeterminados. Esta forma compleja de acercarse a la realidad la hemos llamado «pragmatismo dialéctico». Para avanzar por el camino hacia un nuevo paradigma para la sociedad humana, hay que sustituir como categoría principal en el análisis la concepción usual de modelo económico por la más compleja, pero esclarecedora, de modo de desarrollo. Esta distinción no es caprichosa, pues no sólo supone rescatar concepciones prístinas de

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Esta distinción se aparta de la propuesta presentada por Robert Solow a mediados del siglo 20 que plantea que los «motores» del crecimiento son la acumulación de capital, el incremento de la población trabajadora y el aumento de la productividad multifactorial (Solow, 1956). En este sentido, Solow mezcla «fuentes» con «motores», pues mientras la acumulación de capital es una «fuente», ya que supone el consumo de una producción anterior, la población trabajadora (entendida sólo como «fuerza de trabajo») y la productividad sí son «motores», pues por sí mismos no pueden mantener el crecimiento constante en el tiempo, pero sí mejorarlo o acelerarlo.

la Economía Política sino estar más cerca del contenido que llevan sus definiciones.

Según el Diccionario de las Academias de la Lengua Española, que presenta una extensa lista de definiciones de la palabra «modelo», en las dos más cercanas a lo que nos interesa, su contenido tiene relación estrecha con la idea de arquetipo que se imita o reproduce, o con la de "esquema teórico, generalmente en forma matemática, de un sistema o de una realidad compleja (por ejemplo la evolución económica de un país), que se elabora para facilitar su comprensión o el estudio de su comportamiento". Partiendo de esta definición, podría entenderse el modelo económico más como un instrumento para conocer el comportamiento de la producción, distribución y consumo de bienes y servicios que como un medio para «pensar» el desarrollo de una sociedad. Por tanto, más adecuado para conocer el pasado, lo que ocurrió, que para soñar el futuro, pues tiende a ser rígido, inflexible. En cambio, la definición de las academias de la palabra «modo», de la cual también dan una larga lista, está más cerca, en lo que nos incumbe, de expresar la "forma variable y determinada que puede recibir un ser, sin que por recibirla se cambie o destruya su esencia", o "forma o manera particular de hacer una cosa". Por tanto, hablar de modo de desarrollo permite desbordar el mero aspecto económico, que a veces se confunde con su expresión matemática, y asumir una concepción más integral de la sociedad, para develar su esencialidad.

Con base en el pragmatismo dialéctico, el concepto de modo de desarrollo supone formular preguntas sobre la sociedad que se tiene y sobre lo que se quiere que ella sea en el futuro. Por tanto, el análisis de sus determinantes va más allá de la ciencia económica, incluso más allá de las ciencias sociales y humanas, y compromete, en primera instancia, a todo científico que tenga algo para decir sobre la sociedad, pero a la larga compromete a todas las personas. En este marco, consideramos que el verdadero factor capaz de crear riqueza es el ser humano, por ser el único que posee creatividad y capacidad de innovación. En realidad, los factores inanimados (capital físico o dinerario y tierra) sólo ayudan a dar forma a los bienes y servicios creados por el trabajo de los hombres y las mujeres.

En este sentido, podría definirse el modo de desarrollo como la forma variable y particular de satisfacer una sociedad las necesidades materiales, sociales y espirituales verdaderas de sus miembros, lo que supone indagar desde lo más complejo y permanente de la organización social, como las creencias religiosas, la propiedad y la producción, hasta lo más simple y cotidiano, como los hábitos de alimentación, la moda en el vestuario y las formas de entretención. En resumen, un nuevo modo de desarrollo debe entenderse no tanto como una formulación econométrica cuanto como el establecimiento de unos propósitos estratégicos que en el marco de una concepción determinada del crecimiento económico y el progreso humano propone unos resultados definidos por medio de unas políticas y medidas específicas. De manera sintética el desarrollo humano puede definirse como el ascenso del ser humano en la realización de sus capacidades y aspiraciones con base en la disponibilidad de oportunidades, en una escala de valores histórico-concreta. Hay que avanzar hacia la «utopía posible»<sup>4</sup> de un modo de desarrollo humano con base en la realización de la libertad y la búsqueda de la felicidad. Entendida la libertad como una «construcción social», esto es, resultado del esfuerzo mancomunado de la sociedad para garantizar a todas las personas las condiciones de una vida digna, y la felicidad como la «opción individual» que se toma ante diversas oportunidades, y que debe respetarse mientras no afecte de manera negativa a otras personas.

#### 3. La realización de la libertad y la búsqueda de la felicidad

#### 3.1. La sociedad moderna: del individuo a la humanidad «globalizada»

Los resultados de la actividad económica en la mayoría de los países del mundo durante los últimos decenios obligan a recuperar la concepción

\_

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Posible, en cuanto el Diccionario de la Lengua Española (vigésima segunda edición, p. 1534) define utopía como "Plan, proyecto, doctrina o sistema optimista que aparece como irrealizable en el momento de su formulación". Si bien la etimología más aceptada de la palabra utopía se vincula con las expresiones griegas ού «no» τόπος «lugar»: lugar que no existe, en las anotaciones de pie de página que trae la edición de *Utopía* de Thomas More revisada por Ralph Robynson (Ediciones Folio, Barcelona, p. 120) se dice que también puede provenir de εύ «bueno» o «feliz», por lo que podría significar lugar bueno o feliz o tierra de la felicidad, que también es la idea que transmiten diversos textos de la antigua Grecia.

prístina de la Economía Política, la que a su vez debe ser una nueva Economía Política que tenga como finalidad el desarrollo integral del ser humano, sin que ello niegue el crecimiento económico, entendido como la utilización inteligente de los recursos disponibles para producir los bienes y servicios que satisfacen las crecientes necesidades de la población. Por tanto, si bien la acumulación y el consumo de bienes son necesarios, no pueden convertirse en el fin fundamental de la sociedad. Sobre esta base, un enfoque pragmático pero dialéctico de la historia reciente enseña que la «estadolatría» con «mercadofobia» no es la solución, como tampoco lo es la «mercadolatría» con «estadofobia», pues ninguna de las dos concepciones ha permitido avanzar hacia la solidaridad social que sustenta el desarrollo humano. La consunción del «modelo» impuesto por la extinguida Unión Soviética, que representaría la primera de estas [«estadolatría» con «mercadofobia»], pero la rápida concepciones obsolescencia del «modelo» recomendado por el Consenso Washington, que [«mercadolatría» representaría la segunda «estadofobia»], confirmarían que el fundamentalismo sólo lleva a «callejones sin salida». Crece el número de quienes pensamos que entre Estado y mercado no existe una contradicción insoluble sino dialéctica, esto es, que se soluciona en el proceso de desarrollo, pues en su mayoría son diferencias que pueden armonizarse y funciones que deben complementarse. Al tiempo de que Estado, mercado y solidaridad no son excluyentes sino complementarios, debe entenderse que puedan sufrir transformaciones esenciales.

De esta manera, se necesita un esfuerzo sinérgico conjunto pues la historia comprueba que si bien el mercado es el escenario adecuado para garantizarle al individuo el ejercicio de sus opciones, casi nunca la «mano invisible» de la competencia logra hacer la mejor asignación de los recursos, pues la fuerza de quienes ocupan posiciones dominantes produce efectos perversos que son a veces bastante visibles. Los valores que dan contenido al desarrollo humano integral no pueden sujetarse a la racionalidad del mercado o del costo-beneficio. Por tanto, el Estado tiene la responsabilidad ineludible de ser el «cerebro ecuánime» que establece reglas del juego transparentes y orienta y regula la actividad económica, sin pretender reemplazar al mercado, como fue la tendencia teórica y práctica durante el siglo 20. Y al mercado y al Estado hemos de añadir el «corazón altruista» de la solidaridad social, para crear mecanismos de compensación

que lleguen a quienes de verdad la merecen y poder reducir de manera sustancial los factores que excluyen a una parte importante de la población de los beneficios del progreso. En este sentido, hay que tener en cuenta que Estado y mercado son conquistas de la humanidad, y que ambas instituciones, junto con la solidaridad social, tienen una función esencial en la realización de la libertad y en la búsqueda de la felicidad, como finalidad de la vida social. La propuesta de un modo de desarrollo humano en condiciones de libertad y felicidad, como nuevo paradigma, tiene una tríada de soporte que, además de un mercado abierto y democrático, incluye un Estado estratega y comunitario y una solidaridad social eficaz y sostenible.

Pero la libertad y la felicidad no son destinos, sino caminos que la sociedad ha recorrido durante miríadas de años en búsqueda de utopías que coloca como horizonte inasible y movible, en especie de signos cardinales en el ascenso hacia la humanización. Pero este anhelo, más que milenario, debe realizarse ahora en la aldea mundial en construcción. En ese sentido, se entiende la globalización como el tránsito progresivo pero cada vez más acelerado hacia una sociedad mundial que integra, en contradicción dialéctica, lo local, lo nacional y lo internacional, tránsito que está determinado por el desarrollo e introducción de la revolución científico-técnica -RCT- a la producción, distribución y consumo, ya sea de bienes o de servicios. La globalización no puede convertirse en un fin, pues su razón de ser es la persona humana como ser social, así como tampoco puede identificarse un medio -el mercado- con una finalidad -la búsqueda de una sociedad global-. De otro lado, parecería que una parte del paradigma es buscar la identidad en la diversidad. La sociedad humana, por su propia naturaleza, debe ser global, pero cada ser humano es un individuo irrepetible. O diciéndolo de otra manera, lo esencial de la civilización humana es la tendencia hacia la «globalización», con una afirmación de la individualidad. La globalización puede homogeneizar con qué vivir pero no cómo vivir, o sea el modo de pensar, sentir y actuar. Pero este proceso no es producto súbito de los lustros finales del siglo 20. Puede decirse que su marcha se aceleró desde finales del siglo 15, cuando los grandes descubrimientos geográficos posibilitaron el tránsito de los mercados locales a los nacionales y mundiales, con el consiguiente paso de las ciudades-Estado al Estado-nación, y se aceleró con el Renacimiento,

cuando las concepciones humanistas sustituyeron a las teológicas en el fundamento del pensamiento.

Hoy, al analizar la globalización y la RCT como procesos simultáneos y complementarios interesa tener en cuenta, siguiendo la dialéctica materialista, que la ciencia y la tecnología transforman la ideología [cambios en el modo de producir y consumir modifican la forma de pensar los seres humanos], pero a su vez los cambios en la ideología transforman la ciencia y la tecnología [nuevos modos de pensar modifican las necesidades materiales, sociales y espirituales y la manera de satisfacerlas]. La ideología, la forma de pensar, y la ciencia y la tecnología, la forma de hacer, cada vez están más juntas y caminan de la mano. Pero ni la ciencia y la tecnología es lo único que mueve al mundo, ni la ideología ha muerto, como lo pregona cierto discurso que pretende tener de su lado la verdad. La verdad está en la realidad y en la realidad ciencia y tecnología e ideología se ínter-influyen, en contradicción dialéctica, y actúan de consuno, transformando a velocidades impresionantes las formas de pensar y de hacer.

#### 3.2. La libertad: condición sine qua non del desarrollo humano

La autonomía y la responsabilidad, que suponen la libertad de los demás y la valoración de sí mismo, hacen de la libertad un «producto social» que se amplía poco a poco y no es absoluto, ya que está limitado por las opciones de que se disponga en realidad para satisfacer las necesidades y aspiraciones concretas; ello comprueba que la equidad requiere un escenario de libertad y que la realización de la libertad implica la utilización de medios concretos que, desde el punto de vista económico, tienen un precio mercantil que debe sufragarse. Los planteamientos de Amartya Sen llevan de nuevo a la idea de que entre libertad y necesidad existe una estrecha relación dialéctica, razonamiento que tampoco es reciente. El filósofo alemán Guillermo Federico Hegel (1770-1831) ya analizaba a principios del siglo 19 esta relación. Por consiguiente, la libertad no puede quedarse en la definición primitiva e ingenua de entenderla como la posibilidad de hacer lo que se quiera sin constricción o restricción alguna, abusando de la autodeterminación, la que se ve como ausencia de limitaciones para el individuo. Para quienes hacen de la «mercadolatría» el dogma de fe de un nuevo fundamentalismo económico

la libertad se queda en esa definición primitiva, pero la ampliación de la libertad económica no puede ser para el beneficio de unos pocos que controlan el conocimiento y la propiedad. Como muy bien lo dijo Federico Engels (1820-1895) hace más de un siglo, la "libertad consiste, pues, en el dominio sobre nosotros mismos y sobre la naturaleza exterior, basado en el conocimiento de las necesidades naturales; por eso es necesariamente un producto de la evolución histórica. Los primeros hombres que destacaron de la animalidad eran en todo lo esencial tan poco libres como los animales mismos; pero cada progreso en la cultura fue un paso hacia la libertad" (Engels, 1962, p. 104). En consecuencia, la libertad supone la posibilidad de resolver la necesidad, pero no bajo una ciega causalidad, sino como posibilidad que siempre implica riesgos. Por tanto, el ejercicio de la libertad no puede llevar al libertinaje, como desenfreno o uso abusivo de las posibilidades. Si bien la libertad se realiza en el individuo, es una conquista de la humanidad que se da en el marco de la vida social.

Cuando se vincula libertad con felicidad es pertinente la observación que hiciera a mediados del siglo 20 el psiquiatra y filósofo alemán Karl Jaspers (1883-1969): "A nadie se le puede obligar a ser feliz". La felicidad supone la libre opción, pero para que la opción sea libre debe darse en condiciones de equidad, o sea de igualdad de oportunidades. Y como un fundamento esencial de la libertad con equidad es el acceso democrático al conocimiento, así como la disposición suficiente y oportuna de información, a medida que se desarrolla la sociedad del conocimiento mayores posibilidades se tienen para conquistar la libertad, al tiempo que en la sociedad del conocimiento la libertad es indispensable, pues es imposible aprender a pensar bajo un régimen autoritario. Pero no puede olvidarse que el paso de la posibilidad a la realidad implica un esfuerzo humano consciente que debe traducirse en acciones concretas a través de medios materiales específicos cuya adquisición debe hacerse en términos mercantiles.

La libertad, en abstracto, no existe, ya que siempre será un conjunto de libertades específicas, concretas, con precisa delimitación témporo-espacial en cada sociedad. Sin duda, una de las razones sustanciales del surgimiento del Estado de derecho fue esa: darle protección jurídica a intereses que la sociedad valora como válidos y que, por tanto, deben

tener una garantía superior a la fuerza individual. Es decir, la satisfacción de las necesidades humanas que cada sociedad reconoce como un valor y decide proteger para su comunidad debe tener como garante el poder social del Estado. Pero esa protección tampoco es abstracta, inasible. Por tanto, nadie es libre si no cuenta con una dotación mínima de elementos para poder disfrutar con autonomía de esa satisfacción. Durante los siglos 17, 18 y 19, se avanzó en la protección de un catálogo creciente de derechos civiles y políticos. Durante el siglo 20 el turno fue para los derechos sociales, los que también fueron ampliándose profundizándose.

#### 3.3. La felicidad: ascenso en el proceso de «humanización»

Sobre la felicidad puede decirse, así no haya una definición unívoca, que tampoco es, como la libertad, un anhelo reciente de la humanidad. Ya en la Grecia antigua el filósofo Aristóteles (384-322 a.n.e<sup>5</sup>) planteó que el fin último del ser humano es la felicidad, pero no reducida al placer, los honores o la riqueza, sino como la manera de ser conforme a ciertos valores. Sorprende que una definición tan anterior en el tiempo, contemple como esencial lo mismo que hoy se pretende recuperar: la felicidad es una opción individual que tiene que ver con los valores que cada persona reconoce o acepta. Luego, en la época de la Ilustración, uno de sus principales representantes, el filósofo y sociólogo Jean Jacques Rousseau (1712-1778), propuso en su *Discurso sobre el Origen de la Desigualdad* que los seres humanos en estado natural son, por definición, inocentes y felices, y que es la civilización la que impone la desigualdad, en especial a partir del surgimiento de la propiedad privada, lo que les acarrea la infelicidad.

La Declaración de Independencia de los Estados Unidos en 1776, el mismo año en que el economista y filósofo escocés Adam Smith (1723-1790) publicara su libro Sobre la riqueza de las naciones, también incorpora esta idea, «the pursuit of happiness». Como se lee en el preámbulo, "Sostenemos como evidentes por sí mismas dichas verdades: que todos los hombres son creados iguales; que son dotados por su Creador de

\_

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> a.n.e. = Antes de nuestra era, contada a partir del nacimiento de Cristo, aunque hay discusión sobre la fecha exacta.

ciertos derechos inalienables; que entre éstos están la Vida, la Libertad y la búsqueda de la Felicidad". Y en nuestra América, El Libertador Simón Bolívar (1783-1830) proclamó al instalar el congreso de Angostura en febrero de 1819: "El sistema de gobierno más perfecto, es aquel que produce mayor suma de felicidad posible, mayor suma de seguridad social, y mayor suma de estabilidad posible" (Bolívar, 1979, pp. 339-340). El pensador inglés Jeremy Bentham (1748-1832), también dijo que la mejor sociedad es aquella en la que sus ciudadanos son más felices. En 2006 el literato y ex presidente colombiano Belisario Betancur (1923- ), dijo en un encuentro de escritores realizado en Cartagena: "La política es el arte de dirigir al pueblo en busca de la felicidad" (Portafolio, 2006, 7 de febrero). Este sucinto repaso histórico muestra que de manera lenta pero persistente avanza la idea de que un mundo mejor es posible, y que para llegar a ese mundo es necesario avanzar también en el reconocimiento de la felicidad como un objeto de estudio científico.

Sin duda, hablar de felicidad en algunos medios académicos todavía suena extraño, pues se le considera un asunto superficial o trivial. Pero avanza con rapidez el reconocimiento de la felicidad como algo importante en la vida de las personas, pero que también tiene efectos significativos en la vida de la sociedad. En 2006 el reconocido diario estadounidense, The New York Times, informaba que en más de 200 universidades se ofrecen diversos cursos que tienen como tema central la felicidad; incluso en la prestigiosa Universidad de Harvard es la clase electiva con mayor asistencia. El fundamento teórico de esta electiva, la Psicología Positiva, es un movimiento científico fundado en 1998 por el profesor estadounidense Martin Seligman (1943- ), de la Universidad de Pensilvania, para acercarse de una manera nueva a la complejidad de la psiquis humana. Como puede verse, la Psicología Positiva es un medio auxiliar valioso para entender la búsqueda de la felicidad en el proceso de desarrollo humano, ya que la felicidad se mueve en el campo de las opciones del individuo, de aquello que es valioso o a lo que le da valor cada persona, para lo cual juegan un papel determinante sus fortalezas. Como es natural, con el paso del tiempo ha cambiado el contenido de la categoría felicidad, pero cada día adquiere mayor relevancia en las ciencias sociales y humanas y aumentan los centros de investigación y los investigadores dedicados a esta problemática, así como la literatura sobre el particular. Incluso puede recordarse que en el año 2000 empezó a circular una publicación académica trimestral denominada *The Journal of Happiness Studies*.

Es nuestro propósito incorporar la felicidad como elemento o categoría central en la reflexión sobre el desarrollo, pues corresponde a uno de los preceptos fundamentales de la Economía Política, desde hace más de 200 años: las personas buscan aumentar al máximo su bienestar, entendido como componente esencial de la felicidad. Incluso empiezan a existir países que hacen de la categoría felicidad una variable, ya no macroeconómica sino macrosocial, que debe definirse, medirse e incorporarse a la contabilidad nacional. Es el caso de Bhután, pequeño reino budista enclavado en el Himalaya. Como se lee en una nota periodística, "Hace unos años, el gobierno de Bhután rechazó los indicadores típicos para medir el progreso, reemplazándolos por un modelo innovador llamado "Felicidad Nacional Bruta (GNH, por su sigla en inglés)..." (El Tiempo, 2004, 13 de octubre). Así mismo, el Boletín del Fondo Monetario Internacional informa que, aunque "la felicidad nacional general, un concepto muy propio del Reino de Bhután podría hacer reír a más de uno, sus cuatro pilares (desarrollo socioeconómico sostenible y equitativo, conservación del medio ambiente, preservación y promoción de la cultura y el buen gobierno) son aspiraciones lógicas de todo país. Esta filosofía de desarrollo holístico ha guiado a Bhután a lo largo de tres décadas (...)" (FMI, 2005, p. 262).

La evidencia estadística disponible muestra que es muy distinta la percepción que se tiene sobre la felicidad según diversas condiciones de vida y forma de pensar. Así, por ejemplo, una investigación adelantada por Alberto Alesina, Rafael Di Tella y Robert MacCulloch encontró que entre las personas que se identifican con el pensamiento de «derecha» en los Estados Unidos es mayor la proporción de quienes se declaran «muy felices", 37%, mientras que entre quienes tienen la misma percepción pero se consideran de «izquierda» el porcentaje es más bajo: 30%. Igual ocurre en Europa, aunque allí se midió la percepción de satisfacción. De acuerdo con la investigación, ello obedece a una muy diferente apreciación sobre la pobreza y la inequidad en la sociedad. Esta misma investigación encontró que la percepción de felicidad cambia según la opinión que se tenga sobre la movilidad social y la igualdad de oportunidades. La mayor creencia que expresan los estadounidenses al respecto, permite que sus pobres sean

«menos infelices» que los europeos. En ambas sociedades fue evidente que las personas aceptan la intervención estatal para corregir la concentración del ingreso y la centralización del capital, pero a medida que se cree más en la movilidad social y la igualdad de oportunidades se confía menos en la intervención directa para alcanzar tal fin (Portafolio, 2001, 27 de septiembre, p. 32).

Otros estudios ofrecen perspectivas y resultados diferentes pero interesantes para la investigación. En una nota titulada "La economía de la felicidad" la revista colombiana Dinero reseñó la publicación por Carol Graham y Stefano Pettinato, investigadores del Centro de Dinámica Social de Brookings Institutions, del libro Happiness and Hardship: Opportunity and Vulnerability, en donde construyeron "un índice del grado de felicidad de los ciudadanos" de América latina, según opiniones comparables de 17 países del subcontinente. Para terminar, en la nota se hace esta insinuante pregunta: "¿No es tiempo de pensar que la felicidad es una dimensión más relevante para el análisis social que el ingreso, la pobreza o la ilegalidad?" (Dinero, 2001, 30 de marzo, p. 18). Después, la misma revista publicó un informe en donde destaca que "encontró más de 20 trabajos recientes en la literatura internacional sobre la nueva economía de la felicidad". Con base en la revisión de algunos de esos trabajos, en el informe se plantea que si bien la "conexión entre ingreso y felicidad no es muy estrecha para comparar países o una sociedad a lo largo del tiempo, (...) quienes se sienten con menor ingreso en cualquier sociedad sí se sienten menos felices". Pero de otro lado, la experiencia de los países más industrializados muestra que crecimientos significativos del ingreso per cápita no conducen siempre a avances similares en la felicidad. "Estados Unidos –dice el Informe– es un caso claro. El porcentaje de gente que hoy se declara feliz no es muy distinto al que se registraba hace 30 años, a pesar de que el ingreso per cápita es casi el doble. La evolución de Japón no es muy distinta". Los colombianos -concluye el Informe con base en estudios econométricos- "podríamos obtener más felicidad si tuviéramos más intensidad democrática, mayor riqueza y una actitud más abierta ante el mercado, mientras que el efecto cuantitativo de una mayor cantidad de educación o menor desempleo no sería mucho". La felicidad aumentaría mucho más si, además, se modificaran nuestros valores (Dinero, 2001, 27 de abril, pp. 44-50). Como cree el autor de esta ponencia, y un creciente

número de investigadores, hay que comenzar a cuantificar la Felicidad Nacional Bruta, sin que deje de medirse el PIB o indicadores similares.

Al pasar a otro punto de vista, hay que decir que la felicidad no puede confundirse con lo que la sociedad moderna llama a veces «éxito». En el Informe de la revista Dinero citado más atrás, el profesor de economía Alejandro Sanz de Santamaría señala que la felicidad con base en ese tipo de «éxitos» externos es fugaz y que la "búsqueda de esa falsa 'felicidad' amarra las personas a lo material-inmediato, las aleja de lo espiritualtrascendente y las arrastra hacia la corrupción y la violencia" (Dinero, 2001, 27 de abril, p. 46). También en la línea de investigar sobre la felicidad y la naturaleza humana, sorprende encontrar que esta relación ha llegado hasta la culinaria a través de lo que se llama la gastronomía molecular, peculiar disciplina que interrelaciona gente de ciencia con cocineros profesionales. El físico y químico británico Nicolás Kurti considera lamentable que se sepa "más sobre la temperatura en el núcleo de una estrella que en el centro de un soufflé" (El Tiempo, 2001, p. 2). Y el gastrónomo francés Brillant-Savarin dice que "el descubrimiento de un nuevo plato aporta más felicidad a la humanidad que el descubrimiento de una estrella", exageración que vista en términos apropiados es una reflexión razonable (El Tiempo, 2001, p. 11).

La idea propuesta de felicidad está muy lejos de la vanidad, el hedonismo o el placer fácil y más cerca de la serenidad y la armonía que sugiere como pauta de vida el escritor ateo y premio Nobel José Saramago (1922-2010). Al preguntarle el periodista español Juan Arias acerca de la felicidad y el dolor, el Nobel portugués respondió: "Vivir en armonía no significa que no tengas conflictos sino que puedas convivir con ellos con serenidad... Puedes librar una batalla, pero es una batalla sin dramatizar, simplemente vivida con serenidad, con armonía" (Arias, 1998). La idea propuesta de felicidad -se insiste- trasciende el campo de lo económico, sin negar que la realización de la felicidad, en lo material, supone la utilización de bienes y servicios específicos que se mueven en relaciones mercantiles. Por eso debe incorporarse la felicidad, junto a la libertad, como condiciones de un nuevo modo de desarrollo y no sólo de un

modelo económico, pues éste implica una concepción menos profunda y con menor amplitud<sup>6</sup>.

En coincidencia con estas ideas, uno de los economistas más importantes del siglo 20, el norteamericano John Kenneth Gailbraith (1908-2006), enumera en su libro *Una sociedad mejor* las características que a su modo de ver debe tener una sociedad buena. El profesor colombiano y académico en ciencias económicas Julián Sabogal Tamayo en una breve referencia al libro y ante la pregunta de qué es una sociedad buena, responde con Gailbraith: Es aquella donde "cada uno de sus miembros, a despecho del género, la raza u origen étnico, tenga acceso a una vida gratificante". Es decir, que "nadie puede quedar al margen y sin ingresos, condenado a la inanición, a carecer de vivienda, a la enfermedad sin tratamiento o a privaciones similares" (Sabogal Tamayo, 2001, p. 4).

En ese sentido, tampoco puede limitarse la felicidad a ser un simple «bien útil» para el crecimiento económico o instrumento para la acumulación de recursos. Esa ética utilitarista, que considera la utilidad como principio de la moral, impide ver que la felicidad, como la libertad y otros valores sustantivos, es un bien deseable por sí mismo, que no puede sujetarse a cálculos de costos marginales, o costo-beneficio, sin desconocer la importancia de la matemática en su cuantificación como un bien público por excelencia, que, como se dice en la jerga económica, tiene efectos de alta externalidad positiva. Lo anterior no niega que el consumo de los bienes y servicios que coadyuvan a la felicidad -sin ser la felicidad- contribuye al crecimiento económico. Como se ha insistido a lo largo de estas páginas, el crecimiento económico y el desarrollo humano, en condiciones de libertad y felicidad, deben ser procesos paralelos y complementarios.

\_

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Al respecto puede verse el artículo de Silva-Colmenares (2008), que resume la investigación Felicidad: La evolución como categoría científica y la relación con el desarrollo, realizada por el Observatorio sobre Desarrollo Humano con el patrocinio financiero del DANE.

### 4. El consumo necesario de los pobres: Una estrategia para recuperar al ser humano

Entre los aspectos que explican la crisis mundial y justifican el necesario cambio de paradigma en el modo de desarrollo, se encuentra un problema que no se ha estudiado con detenimiento: a medida que aumenta el valor del trabajo -los trabajadores poseen mejores conocimientos con mayor escolaridad, amplían sus habilidades, debido a una experiencia laboral más diversificada, y su vida es más sana y prolongada- disminuye el precio que se reconoce por el trabajo. Esta brecha se manifiesta en términos macroeconómicos, por lo menos desde la década de los años ochenta del siglo pasado, como reducción o estancamiento del fondo salarial global. Una de las formas de ver este efecto es en la mayor concentración del ingreso, pues aumenta la parte de quienes están ubicados en los deciles superiores, conformados en lo fundamental por los propietarios de los medios de producción, con detrimento del ingreso que corresponde a los deciles inferiores, en donde se encuentran los trabajadores. Diciéndolo de otra manera, en la distribución final de la riqueza social creada, aumenta la porción que corresponde al capital, con detrimento de la parte que corresponde al trabajo. Concentración que se agrava con la precarización del mercado laboral<sup>7</sup>, lo que ha llevado a que ahora en los sistemas de cuentas nacionales sea difícil identificar el monto pagado, pues cambia la denominación del salario y la forma de pago. La disminución en el precio del trabajo explica el creciente incremento relativo del excedente económico y el aumento en el valor del trabajo ayuda a entender la elevación en la productividad del trabajo (más unidades de producto por unidad de trabajo). En consecuencia, esto podría llevarnos a decir que en el capitalismo contemporáneo el movimiento cíclico de la actividad económica no obedece en realidad a un exceso de producción (oferta) sino a un defecto de consumo (demanda). Por tanto, la verdadera causa de la crisis es el evidente subconsumo de sectores muy amplios de la población.

Aunque no se haya avanzado mucho en la discusión al respecto, es evidente que la salida de esta crisis sistémica implicará transformaciones

-

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Como un ejemplo al respecto, véase el artículo de Ferreira Sequeda (2009), que resume a su vez un trabajo premiado por la Academia Colombiana de Ciencias Económicas.

sustanciales, no previstas por los teóricos del sistema. Una de esas transformaciones eventuales, que ha de ser producto de un pacto político y social, es la recomposición a fondo del ingreso nacional en la mayoría de los países, en especial en los pobres, para que aumente, en poco tiempo y en términos significativos, la participación relativa de la remuneración al trabajo, en modalidades decentes, como las denomina la Organización Internacional del Trabajo -OIT-, de manera tal que millones de hogares que están al margen del mercado puedan convertir su aplazada demanda potencial en demanda efectiva. Hay que reivindicar el derecho de los pobres al consumo necesario, esto es, el consumo de bienes y servicios que permitan unas condiciones de vida modestas pero dignas, conforme como corresponde al avance científico-técnico accesible, sin las exageraciones y despilfarro que caracteriza al consumismo de las elites irresponsables. Es posible que esa sociedad transformada no termine llamándose capitalismo, el que a su vez es hoy muy poco parecido al que existía, por ejemplo, hace uno o dos siglos.

Mientras muchos dirigentes estatales y teóricos e investigadores en ciencias socio-económicas proponen fórmulas rebuscadas para salir de la crisis, es posible encontrar soluciones más sencillas y directas. Con base en un ejercicio sobre la realidad colombiana, puede demostrarse que si disminuyese en 10% el monto actual del excedente bruto de explotación (ganancia total del sistema empresarial) y se trasladase al consumo de los hogares, con énfasis hacia el 60% de los hogares más pobres, y suponiendo que esa transferencia afectase la inversión reproductiva y no el consumo de los hogares ricos, la inversión total se mantendría dentro del margen que la teoría clásica del crecimiento económico considera aconsejable, alrededor de una cuarta parte del PIB, pero podría mejorar la capacidad adquisitiva de esos hogares más pobres en cerca de una cuarta parte, o sea su ingreso aumentaría alrededor del 25%.

Por tanto, no sólo es apropiado sino factible recomponer el ingreso nacional para incrementar el consumo relativo y absoluto de los hogares, en especial de los hogares pobres, sin que la porción acordada -en el ejemplo un 10% del excedente bruto de explotación- signifique que los propietarios de los medios de producción entren en bancarrota o vean disminuir en forma exagerada o no vista en otros países, su participación relativa. Esta alternativa no sólo permitiría disminuir el desempleo y

mejorar el subempleo o informalidad, sino que no tendría mayor riesgo inflacionario, como si es previsible con las fórmulas keynesianas, ya que se afectaría muy poco el volumen físico de la producción (valores de uso de los bienes y servicios) y su precio final (valor de cambio de la oferta total de bienes y servicios).

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, J. (1998). José Saramago: el amor posible. Barcelona: Planeta.
- Betto, F. (2008). *Mi nombre es crisis*. Comunicación personal del autor por correo electrónico (2 de diciembre de 2008).
- Bolívar, S. (1979). Obras Completas. Tomo V. Compilación de Vicente Lecuna. Bogotá: Ecoe.
- Dinero (2001, 30 de marzo). "La economía de la felicidad". Dinero. p. 18.
- Dinero (2001, 27 de abril). "La nueva economía de la felicidad". *Dinero*. pp. 44-50.
- El Tiempo (2001, 10 de mayo). El Tiempo. pp. 2-11.
- El Tiempo (2004, 13 de octubre). "El secreto de la felicidad nacional". El Tiempo, página de The Wall Street Journal, pp. 1-17.
- Engels F. (1962). AntiDüring. México: Grijalbo.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2005, 5 de septiembre). "Bhután y la búsqueda de la felicidad nacional". *Boletín del FMI, 34* (16), 262.
- Hasse, R.; Schneider H. y Weigelt K. (Eds.) (2004). *Diccionario de Economía Social de Mercado*. México: Fundación Konrad Adenauer.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1992). Desarrollo humano: Informe 1992. Bogotá: Tercer Mundo.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2000). Informe sobre desarrollo humano 2000. Madrid, Barcelona, México: Mundi-Prensa.
- Portafolio (2001, 27 de septiembre). "Reseña sobre el trabajo de Alberto Alesina, Rafael Di Tella y Robert MacCulloch, *Inequality and Hapiness: Are Europeans and Americans Diferent?*, NBER Working Paper Nº 8198". *Portafolio*. p. 32.
- Portafolio (2006, 7 de febrero). "Editorial". Portafolio.
- Rachkov, V. (1983). "El progreso social y la previsión científica". En VV. AA (Varios autores). *Civilización, Ciencia, Filosofía.* Moscú: Academia de Ciencias de la URSS.

#### Capítulo 1. Hacia un modo de Desarrollo Humano: realización de la libertad y búsqueda de la felicidad

- Sen, A. (2000). Desarrollo y libertad. Bogotá: Planeta.
- Sabogal Tamayo, J. (2001, 23 de febrero). "Una sociedad buena". La República, p. 4.
- Ferreira Sequeda, Mª T. (2009). "Del ascensor laboral a la puerta giratoria: Precarización del trabajo y empobrecimiento en Colombia". *Boletín del Observatorio sobre Desarrollo Humano*, 27, 2-4.
- Silva-Colmenares, J. (2001). La salida: Un nuevo modo de desarrollo humano para la paz. Bogotá: Aurora
- Silva-Colmenares, J. (2008). "Felicidad: La evolución como categoría científica y la relación con el desarrollo". Revista de la Información Básica, 3 (1), 62-77.
- Silva-Colmenares, J. (2013). *Nuevo modo de desarrollo. Una utopía posible.* Bogotá: Aurora-Universidad Autónoma de Colombia.
- Solow, R. (1956). "A contribution to the theory of economic growth", *Quartely Journal of Economics*, 70 (1), 65-94.
- Vilar, P. (2001 [1964]). Crecimiento y Desarrollo. Barcelona: Crítica.
- VV. AA. (Varios autores) (1984). Diccionario de Filosofía. Moscú: Progreso.

Myrna Limas Hernández\*

\* Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Integrante del Cuerpo Académico "Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo". Miembro de la Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo (RIED) y de la Red de Análisis y Evaluación de Políticas Económicas y Sociales (RAEPES). Asociada del Observatorio latinoamericano de ordenación del territorio y sostenibilidad (OLAOTYS). Correos de contacto: mlimas@uacj.mx y myrnalimas@gmail.com

**RESUMEN** El estudio de las circunstancias de hombres y mujeres en el desarrollo y su contribución en la economía sugiere atender la perspectiva de género. Este artículo intenta confirmar que las personas acceden a diferentes oportunidades implicando brechas/desigualdades y vulnerabilidad en sus circunstancias. Se atienden tres preguntas: 1) ¿Cuáles dimensiones e indicadores permiten poner de manifiesto las diferencias en las circunstancias de las personas?; 2) ¿Dónde se presentan las brechas y cómo pueden interpretarse desde los estudios del desarrollo? y, 3) ¿Cuáles son los rezagos y desafíos que enfrentan las relaciones de género en el siglo XXI? La ruta metodológica consideró tres etapas: i) Revisión documental sobre el sistema sexo-género y desarrollo; ii) Definición de dimensiones e indicadores para monitorear y debatir algunas condiciones de hombres y mujeres y, iii) Propuesta de algunos retos del sistema sexo-género. Las fuentes de consulta estadística fueron el Informe del Desarrollo Humano 2014 y un informe de Naciones Unidas (2013) de la XII Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y El Caribe. En síntesis, se confirmó que los indicadores sensibles al género constituyen un insumo básico para favorecer la formulación de políticas de intervención pública acordes con la Nueva Agenda del Desarrollo.

Palabras claves: desarrollo, género, IDH, brechas, América Latina

ABSTRACT The study about circumstances of men and women in development and their contribution in the economy suggests to taking care of gender perspective. This paper tries to confirm that people access to different opportunities involving gaps/inequalities and vulnerability in their circumstances. Three questions are answered: 1) Which dimensions and indicators allow differences in people's circumstances to be revealed? 2) Where are the gaps and how can be interpreted from development studies? And, 3) What lags and challenges are facing gender relations in the 21st century? The methodological route considered three stages: i) Documentary review on the sex-gender system and development; ii) Definition of dimensions and indicators to monitoring and discussing about men and women conditions, and iii) Proposal of some challenges of the sex-gender system. The sources of data were the Human Development Report 2014 and a United Nations Report (2013) of the XII Regional Conference on Women in Latin America and the Caribbean. In summary, it was confirmed that gender-sensitive indicators are a basic input to formulate public intervention policies in line with the New Development Agenda.

Key words: Development, gender, HDI, gaps, Latin America

#### 1. Introducción

Mujeres y hombres en el desarrollo: debates y (des)encuentros que descifrar desde la perspectiva de género surge como un producto de las reflexiones derivadas de los planteamientos teóricos y metodológicos abordados por investigadoras como Böserup (1993), Carrasco (2003, 2004 y 2006), Benería (1995; 2005), Nash (2005), Jacobsen (2004), Astelarra (2005), Vara (2006), Carballo de la Riva (2006) entre otras, que sugieren que el desarrollo afecta de manera desigual a las personas, léase hombres y mujeres, por lo que es factible y útil realizar investigaciones cuyas dimensiones de análisis o variables explicativas se propongan puntualizar y advertir las situaciones de desigualdad imperantes en el sistema sexo-género.

Para aquellos(as) economistas que no están muy familiarizadas con el sistema sexo-género cabe puntualizar que éste representa un régimen donde hombres y mujeres se someten a una amplia gama de esquemas de "buenas" y "malas" prácticas cuya aprobación o desaprobación está regida por los cánones establecidos por la sociedad. Tales cánones dan pauta para que se acepte o rechace cómo debe actuar un hombre o una mujer, qué significa ser femenina o masculino y cómo procede reaccionar a determinadas condiciones biológicas y sociales que validan ciertos esquemas, menospreciando los aprendizajes y trayectorias aprehendidas por cada persona a lo largo de su vida.

Así ocurre que las personas, como usted y como yo, al estar reguladas y supeditadas a distintos condicionamientos y costumbres socialmente "aceptados", reproducimos ciertas acciones de manera (in)consciente sin necesariamente cuestionar ese comportamiento. Tal vez en ningún momento nos hemos detenido para cuestionar por ejemplo por qué es permitido que una mujer vista pantalones pero es totalmente inadecuado que decida no ser madre; o avalamos que sea "correcto" que un varón sea fuerte y musculoso pero para la mayoría es inapropiado que éste se maquille (a menos que sea actor, cómico o payaso); o dado que es "normal" y frecuente que regalemos faldas a las niñas lo "impropio" es incentivarlas a que escalen por los árboles o que aprendan a escupir o defenderse; y qué decir respecto a la sentencia que dicta que las mujeres al hogar y los hombres a trabajar [puesto que está obligado a proveer aun en

contra de su voluntad] porque aquella debe procrear y criar y éste habrá de cumplir con su responsabilidad de ser el protector, el proveedor, el jefe de familia. Y así podemos listar un amplio número de situaciones cotidianas.

Y usted se preguntará: ¿Qué relación tienen esas acciones con la economía o el desarrollo? La relación es simple: las economías funcionan a merced de los hombres y las mujeres. Y las personas son los pilares que promueven o impiden el desarrollo. Vea usted. Si usted y yo revisamos con atención los modelos económicos y sus componentes con el fin de destacar cómo se ha incorporado el sistema sexo-género en la ciencia económica observaremos que en decenas de ellos, las personas "no figuran", ni tampoco sus circunstancias. Lo que importa es la producción sin importar los costos. En la jerga de los estudios de género se diría: las personas y sus circunstancias están "invisibilizadas".¹

Por ello, las críticas y omisiones detectadas por economistas [mujeres en su mayoría]<sup>2</sup> en los modelos habituales de esta área del conocimiento ha llevado a proponer y articular ejes temáticos como Mujeres y desarrollo, Género en el desarrollo, Desarrollo e Igualdad de oportunidades, Economía Feminista, Economía de Género, Desarrollo humano, entre otros, cuyos abordajes han confirmado la importancia de complementar los modelos y producir estadísticas e indicadores desagregados por sexo para proveer lecturas o interpretaciones desde la categoría género; y vale insistir, este quehacer se atiende con el cometido de poner a prueba nuestras capacidades para considerar perspectivas de análisis económico alternativas que cuestionen y modifiquen los formatos tradicionales.

Ante este reto, que consiste en incorporar la perspectiva de género en los modelos e indicadores tradicionales utilizados en la disciplina económica, sorprende que al revisarlos con atención una y otra vez parece predominar una condición altamente recurrente: en los modelos económicos lo que interesa es la producción, los resultados conseguidos; más allá de descifrar qué realizó cada persona para conseguir ese nivel de

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Una referencia sobre sistema sexo-género es Romo y Papadimitriou (2004).

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Ver Nash (2004 y 2005) y Pearson (2003).

producción o tales resultados. ¿Qué acaso no son o somos las personas las más importantes en cualquier nación dado que sin su o nuestra presencia la producción es nula y el crecimiento económico no ocurre? De ahí que en nuestra opinión, y coincidiendo con el paradigma del Desarrollo Humano, las personas debemos ser el centro del crecimiento y del desarrollo. Sin personas no hay economías, sin economías no hay crecimiento, sin crecimiento no hay desarrollo.

Por ende, dado que la perspectiva de género se interesa en las personas y sus circunstancias tiene sentido vincularla con el abordaje económico. Y para corroborar por qué es pertinente esa tarea he aquí dos rápidas demostraciones:

Demostración 1. Si la tarea consiste en reflexionar si es posible enlazar a las personas con la contabilidad nacional por ejemplo, seleccionemos aleatoriamente la obra de un Premio Nobel de Economía: revisemos a Richard Stone (Ficha 1). Los datos generales de Stone -de la Universidad de Cambridge, Reino Unido- sugieren que la Real Academia de las Ciencias de Suecia decidió concederle el premio de Ciencias Económicas el 18 de Octubre de 1984.

#### Ficha 1

#### Datos generales de la obra de Richard Stone. Premio Nobel 1984

Galardonado por efectuar trabajos de importancia fundamental para la elaboración de los sistemas de contabilidad nacional que han permitido mejorar las bases del análisis económico empírico radicalmente.

Una aportación principal: Haber aplicado los principios de la contabilidad por partida doble a la contabilidad nacional. Permitió que fuera posible construir un sistema en el que no sólo las cuentas de los distintos agentes estén equilibradas sino vinculadas entre ellas. En ese equilibrio por ejemplo, la producción (recursos para las empresas) se encuentra en parte en el consumo (gasto para los hogares). Y de igual modo, los salarios pagados por las empresas constituyen recursos para los hogares.

Propuso la presentación de las cuentas nacionales en forma de matrices denominadas tablas de doble entrada en las que los flujos monetarios de entradas (ventas) aparecen por filas y los flujos de salida (compras) se muestran por columnas. Las transacciones de una cuenta a otra, o sea, la interdependencia corresponde a la intersección de cada fila con cada columna. En las filas aparecen: Producción, consumo, acumulación resto del mundo, total y en las columnas: Compras, ventas, flujo 1, flujo 2, flujo 3, flujo 4, total.

Propuso un ejemplo sencillo basado en una disociación elemental de la población a través de una matriz donde los flujos de entrada en un grupo son filas y los flujos de salida son columnas. En las filas se registran: Miles de personas, Muertes, 0-15 años no escolarizados, 0-15 años escolarizados, +16 años escolarizados, +16 años no escolarizados, Stocks iniciales. Y en las columnas están: Miles de personas, nacimientos e inmigración neta, 0-15 años no escolarizados, 0-15 años escolarizados, +16 años escolarizados, +16 años no escolarizados, Stocks finales.

Stone opinaba que "los fenómenos económicos, sociodemográficos y medioambientales constituyen los tres pilares sobre los que debe reposar el análisis de cualquier sociedad".

Fuente: Roux (2006, pp.181-187).

Demostración 2. Si sucede que la tarea que atender es elegir la obra de otro Premio Nobel donde se desee corroborar si la perspectiva de género forma parte de su propuesta de modo que vinculemos a las personas y sus circunstancias con el acontecer económico, elijamos a Gary Stanley Becker (Ficha 2). Los datos generales de Becker -de la Universidad de Chicago, Estados Unidos- sugieren que la Real Academia de las Ciencias de Suecia decidió concederle el premio de Ciencias Económicas el 13 de Octubre de 1992.

#### Ficha 2

#### Datos generales de la obra de Gary S. Becker, Premio Nobel 1992

Galardonado por ampliar el ámbito del análisis microeconómico a un gran número de comportamientos humanos y a su interacción, incluyendo comportamientos ajenos a los mercados.

Una aportación principal: se centró en ampliar el ámbito del análisis económico al estudio de los problemas sociales. Exploró cuatro cuestiones fundamentales: la discriminación, la criminalidad, el capital humano y la familia.

Dio cabida a la corriente denominada "La nueva economía de la familia" (New Household Economics) que considera que esta institución es una organización independiente que transfiere recursos entre sus miembros y genera para cada uno de ellos una inclinación a maximizar el bienestar familiar en su conjunto.

Propuso que el tiempo es un elemento a incluir en la teoría de la elección del consumidor y que los hogares son, a la vez, productores y consumidores de mercancías. Prestó atención a conceptos como coeficiente de discriminación, divergencias en salarios, segregación, minorías, represión, criminales, crímenes, capacidades de los individuos, diferencias en la remuneración según el sexo, entre otros.

Becker opinaba que "deseaba desmarcarse de los economistas que razonan a partir de hipótesis tradicionales estrechas sobre el interés individual".

Fuente: Roux (2006, pp. 253-262).

¿Qué decir de tales demostraciones? Las aportaciones de Stone muestran que la contabilidad nacional demanda registrar las compras, las ventas, las importaciones, las exportaciones, y demás flujos monetarios que se realizan en las economías por lo que resulta clave mantener el equilibrio y la coherencia de las cuentas. En este caso, una pregunta obligada que proponer es ¿Qué papel o rol juegan y asumen las personas en el funcionamiento y control de la contabilidad nacional? ¿Las mercancías se venden por sí mismas? ¿Quiénes hacen posible el flujo de las mercancías de un destino a otro? ¿Cuáles situaciones soportan las personas en el proceso de producción y consumo de bienes y servicios? ¿Cuáles perfiles distinguen a los consumidores que adquieren x o y bien? ¿Los productores son exclusivamente hombres o pueden ser mujeres, jóvenes o adultos mayores?

La deducción es que estas preguntas no resultan irrelevantes toda vez que el mismo Stone ideó una matriz de cuentas demográficas donde los datos refieren a las personas y lo interesante es que en su propuesta utiliza varias categorías cuyos criterios incluyen: nivel de educación, estado de salud, actividad, flujos migratorios, etcétera, de las personas. En suma, tales criterios y categorías permiten confirmar que tal propuesta económica hace posible introducir la perspectiva de género en esa tarea.

Y qué decir de las valiosas aportaciones de Becker. Las posibilidades de vinculación entre Economía y perspectiva de género que ofrece en su investigación son múltiples. Por ejemplo, retomando algunas ideas de Roux (2006), hizo posible analizar los efectos de los prejuicios sobre los ingresos y el empleo de las minorías en la Economía, aplicó la ciencia económica a los problemas sociales, puso al descubierto el estudio de las discriminaciones raciales, dio un giro a los formatos de estudio de la Economía del trabajo, legitimó el estudio del matrimonio, el divorcio, el altruismo, las inversiones de padres a hijos, los comportamientos al interior de las células familiares, las características personales en las preferencias y los comportamientos o el acceso de las minorías a la formación, entre otros asuntos interesantes.

En este parteaguas, los trabajos de Becker nos conducen a reflexionar que el estudio de la familia, o de los criminales, de los trabajadores, de los grupos raciales, de las minorías...demanda realizar estudios en la ciencia económica desde la perspectiva de género dado que los hallazgos habrán de facilitar la tarea de proponer y adecuar las políticas económicas para el bien de la sociedad. ¿O no?

Así confirmamos que las demostraciones dan pauta para unir las dos visiones denominadas *Economía* y *Perspectiva de Género*, puesto que son complementarias. Por consiguiente, el interés de este artículo se centra en observar y ratificar que, independientemente de nuestros intereses disciplinares, es importante estudiar y comprender que hombres y mujeres estamos inmersos en un sistema sexo-género que favorece u obstaculiza el acceso de unos y otras a diferentes oportunidades por lo que la presencia de brechas o desigualdades entre los diversos grupos promueven

contextos contraproducentes o adversos cuyos impactos se reflejan en los procesos y resultados del desarrollo.

Con estas referencias en mente, el contenido expuesto a continuación busca responder tres preguntas guía que sugieren: 1) ¿Cuáles dimensiones y cuáles indicadores permiten poner de manifiesto las condiciones de desigualdad entre mujeres y hombres?; 2) ¿Cómo pueden interpretarse las brechas en las circunstancias de mujeres y hombres que los convierten en agentes vulnerables desde los estudios del desarrollo?; y, 3) ¿Cuáles son los rezagos y desafíos que enfrentan las relaciones de género en el siglo XXI? En síntesis, el objetivo de este trabajo busca demostrar que los indicadores sensibles al género constituyen un insumo básico para favorecer las relaciones del sistema sexo-género y hacen posible formular políticas de intervención pública acordes con la Nueva Agenda del Desarrollo.

La ruta metodológica atendida para posibles respuestas sugirió atender tres etapas principales que indicaron: i) Realizar una revisión documental acotada de índole académico-científica sobre los ejes desarrollo-género-hombres y mujeres; ii) Definir un listado de dimensiones e indicadores para monitorear las condiciones de hombres y mujeres en un grupo de países de América Latina desde la perspectiva del género y detectar algunos debates implícitos; y iii) Sugerir algunas interpretaciones para definir retos puntuales para el desarrollo pendientes por resolver en el siglo XXI. Las fuentes de consulta de los datos incluyeron el *Informe del Desarrollo Humano 2014* del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (HDR, 2014) y un informe de la XII Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y El Caribe disponible en el sitio web de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

En concreto, el contenido expuesto está organizado en cuatro secciones. La primera expone algunas rutas teóricas que sitúan diversos debates motivados por la articulación de dos conceptos: desarrollo y género, con dos grupos de interés: hombres y mujeres. La segunda sección presenta una selección de dimensiones e indicadores basados en la propuesta teórico-empírica de los estudios del Desarrollo Humano disponibles para dar cuenta de las condiciones desiguales que padecen hombres y mujeres en algunos países de América Latina. La tercera parte

presenta evidencia empírica, expresada a través de gráficos y esquemas, que invitan a captar las brechas existentes en ciertos rubros entre hombres y mujeres para enseguida cuestionar quiénes son los grupos más vulnerables en este escenario y a qué puede deberse dicha vulnerabilidad. Y finalmente, se proponen algunas conclusiones en función de considerar cuáles son los rezagos y desafíos que enfrentan las relaciones de género en el siglo XXI.

#### 2. Algunos debates en la articulación desarrollo, género, mujeres y hombres

¿El desarrollo es un proceso o un objetivo de los países? ¿El desarrollo brinda las mismas oportunidades a hombres y mujeres; en su caso, cuáles se dirigen hacia ellas y cuáles hacia ellos? ¿Cómo puede incorporarse la perspectiva de género en los estudios del desarrollo? Sobre la primera pregunta, las respuestas sugieren que el desarrollo es un concepto complejo, sin una definición única que dependiendo del problema precisa estudiarse desde uno o varios enfoques. Entre tales enfoques pueden apuntarse el desarrollo local, el desarrollo rural, el desarrollo urbano, el desarrollo institucional, el desarrollo sostenible, el desarrollo humano, el desarrollo económico, el desarrollo social, la modernización, la globalización, entre otros.³

Ante el afán de contar con un punto de partida conceptual del desarrollo, Martínez y Vidal (1995, p. 271) sugieren que "el desarrollo es un avance coordinado en una serie de ámbitos de la vida social y económica de la población que es medido a efectos comparativos por medio de variables relacionadas a la producción y bienestar, entre las más comunes".

Este planteamiento da cabida a diversos debates o cuestionamientos a los cuales conviene prestar atención; y entre éstos se cuentan: 1) ¿Cuáles ámbitos procede incorporar en la vida social? 2) ¿Cuáles ámbitos se incluyen en la vida económica de la población? 3) ¿Los ámbitos

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Se recomienda al lector (a) que revise los artículos contenidos en Gutiérrez y Limas (2011, Coords.).

incorporados en la vida social y económica son homogéneos para cualquier población? 4) ¿"Población" se admite como sinónimo de nación o región? 5) Si las variables más comunes para medir el desarrollo son la producción y el bienestar ¿Cuáles indicadores incluye cada variable? y 6) ¿Qué debemos priorizar en el desarrollo: la producción o el bienestar de la población? Veamos si las próximas definiciones y el abordaje empírico proporcionan algunas pistas para apuntar algunas respuestas.

Una siguiente definición del desarrollo tomada de Samuelson y Nordhaus (1995, p. 846, pp. 849-850) sugiere que hay 4 elementos básicos del desarrollo: los recursos humanos, los recursos naturales, la formación de capital y la tecnología. En su opinión, cada uno de estos elementos contribuyen al proceso del desarrollo económico pero cabe no negar que frecuentemente los países pobres o en desarrollo enfrentan obstáculos para combinar esos elementos, por lo que estos países caen en el <<círculo vicioso de la pobreza>>.

Esta idea nos lleva a cuestionar ¿Qué tan cierto será que los países considerados desarrollados o no pobres efectivamente tienen claro cómo equilibrar esos elementos básicos sin enfrentar obstáculos? Y si el desarrollo es un proceso ¿Significa que tiene un inicio y un fin? Ante estas inquietudes procede reconocer que desde los inicios de los estudios del desarrollo en la época moderna (alrededor de 1950), las naciones y los expertos parecieran estar en continua lucha con un fenómeno particularmente grave: la pobreza. ¿Será acaso que la pobreza es un problema permanente que los países que la padecen no conseguirán abatir? ¿La pobreza surge por las diferencias que tienen lugar en las oportunidades emitidas desde las personas y hacia las personas? Y si desarrollo implica bienestar, ¿por qué bienestar implica pobreza?

Entre economistas, se tiene claro que un propósito central del desarrollo es mejorar los niveles de vida de la sociedad. Aquí la duda se centra en resolver a qué se refiere un nivel de vida. Este principio nos lleva a retomar las ideas de Sunkel y Gligo (1980, p. 18) cuando plantean que el desarrollo es una aspiración legítima de toda sociedad y Estado. En forma atinada sugieren que en América Latina, particularmente en México y Argentina, las posibilidades de desarrollo han estado asociadas muy

directamente, desde la década de los setenta, a la deuda externa; y admiten que para alcanzar el desarrollo es necesario pasar por el proceso del crecimiento económico lo que implica el incremento en las tasas de crecimiento de un país así como la mejora en el nivel de vida de la sociedad, por lo que el desarrollo se considera el principal objetivo de cualquier país en desarrollo.

Y no solo eso, añaden que el desarrollo supone un proceso de transformación de la sociedad, caracterizado por una expansión de su capacidad productiva, la elevación de los promedios de productividad por trabajador y de ingreso per cápita, cambios en la estructura de clases, grupos y en la organización de la sociedad, transformaciones culturales y de valores y de modificaciones en las estructuras políticas y de poder; que en suma conducirá a una elevación de los niveles medios de vida.

Con este apunte queda claro lo siguiente: el desarrollo es un objetivo pero también puede considerarse un proceso. Por ello, es pertinente estar atentos(as) a las acciones y estrategias que promueven cambios en las naciones para bien de la población, de modo que se consigan avances y no retrocesos. De esta manera, si sucede que los patrones culturales en una sociedad se modifican a favor de las relaciones entre hombres y mujeres es posible imaginar que ese cambio, y los que se acumulen, serán una inversión a favor del desarrollo.<sup>4</sup>

En vinculación con lo anterior, y con ello se retoma la segunda pregunta planteada al inicio de este apartado, un asunto que conviene añadir a la mesa de discusión es lo relacionado con las oportunidades que brinda el desarrollo a hombres y mujeres en este siglo XXI. La premisa sugiere que, pese a los avances conseguidos en las décadas recientes, las

\_

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Entre esos patrones culturales susceptibles de modificarse se cuentan: i) que el acceso a la educación (no) básica sea de cobertura total y universal, ii) que se cumpla que "a igual trabajo igual salario", iii) que madres y padres de familia que son además trabajadores(as) remunerados(as) cuenten con las condiciones para conciliar sus responsabilidades; iv) que la erradicación de ambientes discriminatorios en los ambientes (no) laborales sea factible; v) que el espacio privado y público estén libres de violencia, vi) que hombres y mujeres mantengan relaciones de género cordiales, entre otras.

oportunidades para hombres y mujeres que residen en América Latina son desiguales e inequitativas dado el sistema sexo-género que prevalece -en general- en este territorio.

Pero, previo a conocer algunos datos en el abordaje empírico para revisar esa premisa, conviene abrir un paréntesis para apuntar una ruta que hace posible la articulación entre género-desarrollo y mujeres. Según Momsen (2004, 1-19), la cronología de esa articulación implica considerar 8 enfoques que pueden agruparse como: 1. El enfoque del bienestar, 2. El enfoque Mujeres en el desarrollo (MED), 3. El enfoque Género y desarrollo (GED), 4. Mujeres y desarrollo, 5. El enfoque de la eficiencia, 6. El enfoque del empoderamiento, 7. Género y el medio ambiente y, 8. El enfoque integrado de género o Enfoque de la igualdad basado en el género.<sup>5</sup>

Sin embargo, con el fin de no extender la exposición al respecto, en este trabajo se propone aproximarse a dicha cronología retomando algunas ideas de la publicación *Women's Role in Economic Development* de Ester Böserup dado que su obra constituye el antecedente más idóneo a partir del cual quedó abierto el debate en la Economía –además de en otras ciencias y en esos enfoques- para acentuar la importancia de estudiar y abordar de manera especial la posición de las mujeres y los hombres, y posteriormente los estudios de género, en el desarrollo.

Böserup (1993, pp. 61-62) fue pionera al señalar: "un estudio sobre el papel de la mujer en el desarrollo económico podría comenzar por el análisis de las tareas de la mujer en la producción agrícola [...] en las comunidades en las que la mujer trabaja en menor proporción, éstas son valoradas únicamente como madres [...] En este tipo de comunidades existe, pues, el peligro de que el apoyo al control de la natalidad, en caso de tener éxito, pueda hacer disminuir el estatus de la mujer [...] Este riesgo es menor en aquellas comunidades en las que la mujer es valorada por su contribución al bienestar de la familia por otras vías tanto como

Gender Equality.

-

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Referencias en inglés: 1. The Welfare Approach, 2. The WID Approach, 3. Gender and Development (GAD), 4. Women and Development (WAD), 5. The Efficiency Approach, 6. The Empowerment Approach, 7. Gender and The Environment (GAE) y 8. Mainstreaming

por criar a sus hijos". Estas ideas, cuya publicación original ocurrió en la década 1970, tienen vigencia sin duda en las comunidades de varios países.

En esta revisión, Böserup reveló dos asuntos de gran trascendencia: por una parte dejó ver que los efectos del desarrollo afectaban de manera desigual a hombres y mujeres, y por otra, descubrió que el desarrollo no sólo beneficiaba más a los hombres sino que resultaba una especie de pérdida de estatus y el no disfrute de calidad de vida por las mujeres.

Así ocurre, retomando a Guzmán, Portocarrero y Vargas (1991) y Cirujano (2006), que en la idea de conocer y confirmar qué ha ocurrido en la situación de las mujeres y de los hombres como en sus relaciones de género, ha tenido sentido impulsar la elaboración y el uso de indicadores cuantitativos (y cualitativos) para detectar y descifrar en cuáles ámbitos el desarrollo puede percibirse como un proceso neutral respecto al género y en cuáles otros se impulsan o potencian conflictos entre los colectivos sociales.<sup>6</sup>

Para hacer posible revisar qué hay detrás de las relaciones de género, se optó por resolver que el Enfoque del desarrollo humano resulta la perspectiva idónea para articular los pilares del desarrollo de nuestro interés, denominados: economía, hombres, mujeres y sistema sexo-género. *Grosso modo*, tal propuesta teórica sostiene que las personas son el centro del desarrollo y su verdadero progreso consiste en que todas tengan las mismas oportunidades en la vida por lo que no es solo una cuestión de ampliar las capacidades de cada una para recibir educación, estar sanas, ser productivas, tener un nivel de vida razonable y sentirse seguras sino que los resultados serán incompletos si no se explora y evalúa la vulnerabilidad de las personas en diversos ámbitos.<sup>7</sup>

-

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Ver CEPAL (2006).

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> La referencia obligada sobre desarrollo humano es Sen y Anand (1994). Para quienes deseen conocer más de la evolución del Índice de Desarrollo Humano en América Latina y El Caribe se recomienda revisar a De Oliveira (2004) y sobre el paradigma del desarrollo humano ver Fukuda-Parr (2003). En el caso de la vinculación género y desarrollo, revisar GENERA (2006) y Momsen (2006).

Desde esta postura, el desarrollo humano, más allá de describir la exposición a riesgos que padecen hombres y mujeres al no tener condiciones mínimas a favor de su longevidad, su nivel de instrucción y su acceso a ingresos de manera cotidiana, hace hincapié en que procede plantear medidas y políticas que garanticen el desarrollo humano sólido y sostenible, léase una vida digna para todas las personas, prestando especial atención a las necesidades y los derechos de los más vulnerables y excluidos sin descuidar los logros obtenidos, vale insistir, en materia de salud y educación para avanzar en la dimensión de los ingresos (PNUD, 2014, pp. 1-2).

En aras de hacer frente a esta complejidad y vislumbrar los retos futuros se exponen a continuación 4 ejes guía, que incluyen: i) algunas dimensiones e indicadores que permiten poner de manifiesto la condición y estatus que guardan las mujeres y los hombres desde la perspectiva del desarrollo humano y de género; ii) datos para perfilar algunas interpretaciones de las brechas presentes en las circunstancias de mujeres y hombres en algunos países de América Latina; iii) se precisa quiénes son los grupos más vulnerables, por qué y qué agudiza la vulnerabilidad, y iv) Las conclusiones perfilan algunos rezagos y desafíos que enfrentan las relaciones de género en el siglo XXI. Veamos los detalles.

#### 3. ¿Cuáles dimensiones e indicadores permiten poner de manifiesto la condición de trato desigual hacia las mujeres *versus* los hombres?

El enfoque del desarrollo humano ha propuesto desde 1990 el Índice de Desarrollo Humano (IDH o HDI) como una medida del progreso de las naciones y las regiones (PNUD, 1990) y la referencia obligada es Amartya Sen (1979). En cuanto al índice, se tiene que está compuesto por tres dimensiones: salud, educación e ingresos, cuyos componentes se expresan como esperanza de vida al nacer, media de años escolarizados y años de escolaridad previstos e ingreso nacional bruto per cápita (Ecuación 1). Según los logros conseguidos en cada dimensión se obtiene el IDH como una media geométrica de los índices de las tres dimensiones y sus valores comprenden una escala de 0 a 1. Su tipología considera cuatro clases que advierten un muy alto, alto, medio o bajo nivel de desarrollo humano.

$$IDH = \left(I_{salud} * I_{educación} * I_{ingresos}\right)^{1/3} \tag{1}$$

Sujeto a:

$$\text{\'indice de cada dimensi\'on} = \frac{\textit{Valor actual} - \textit{Valor m\'inimo}}{\textit{Valor m\'aximo} - \textit{Valor m\'inimo}}$$

#### Donde:

| Dimensión                   | Indicador                                      | Valor<br>mínimo | Valor<br>máximo |
|-----------------------------|--|-----------------|-----------------|
| Salud                       | Esperanza de vida (años)                       | 20              | 85              |
| Educación                   | Años esperados de educación o escolarización   | 0               | 18              |
|                             | Media de años de educación o escolarización    | 0               | 15              |
| Nivel o estándar<br>de vida | Ingreso nacional bruto per cápita (PPA 2011\$) | 100             | 75,000          |

Fuente: UNDP (2014).

El IDH es un indicador necesario mas no suficiente dado que el transcurso de los años ha demostrado que los países y los individuos enfrentan desigualdades de índole temporal, permanente, profundas o crónicas por lo que el *Informe sobre Desarrollo Humano 2010* prestó atención a este detalle e incorporó el IDH ajustado por la desigualdad (IDH-D o IHDI<sup>8</sup>) en sus mediciones. ¿El propósito? calcular la diferencia entre el IDH y el IDH ajustado por la desigualdad en términos porcentuales para descontar a cada dimensión el valor promedio según su nivel de inequidad y con ello valorar cómo se distribuye el progreso de cada país en cada una de las tres dimensiones.

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> HDI es Human Development Index. IHDI es Inequality-adjusted Human Development Index. GII es Gender Inequality Index y GDI es Gender Development Index.

El IDH-D es la media geométrica de las tres dimensiones ajustadas por la desigualdad (Ecuaciones 2 a 5). De esta forma, si el IDH-D es igual al IDH significa que no existe desigualdad entre las personas. Pero si sucede que no hay una igualdad entre IDH-D e IDH y el primero (IDH-D) da indicios de que la desigualdad en los ingresos, la educación o la salud tiende a aumentar, habrá que definir medidas que minimicen los riesgos para evitar que aquella ponga en peligro la meta de conseguir el progreso humano (PNUD, 2014, p. 4).

$$IDH - D^* = (I_{salud} * I_{educación} * I_{ingresos})$$
 (2)

= 
$$[(1 - A_{salud}) * (1 - A_{educación}) * (1 - A_{ingresos})^{1/3*}$$
IDH (3)

$$A_x = 1 - \frac{\sqrt[n]{X_1 \dots X_n}}{\bar{X}}$$

Donde  $\{X_{1,...,}X_{n}\}$  denota la distribución en las dimensiones de interés.  $A_{x}$  se obtiene para cada variable (esperanza de vida, media de años de escolarización e ingreso disponible o consumo per cápita).

Por lo tanto, la pérdida del Índice de Desarrollo Humano debido a la desigualdad es:

$$P\acute{e}rdida\% = 1 - \left[ (1 - A_{salud}) * (1 - A_{educación}) * (1 - A_{ingresos}) \right]^{1/3} \tag{4}$$

De esta forma, el coeficiente de desigualdad humana equivale a obtener los promedios de las desigualdades usando la media aritmética, expresada como:

Coeficiente de desigualdad humana = 
$$\frac{A_{salud} + A_{educación} + A_{ingresos}}{3}$$
 (5)

Cuando las desigualdades difieren en magnitud, la pérdida en el IDH tiende a ser mayor que el coeficiente de la desigualdad humana.

Otra opción disponible para monitorear el desempeño y logros de los países en función del sistema sexo-género consiste en registrar las circunstancias ventajosas o de discriminación que sufren hombres o

mujeres en las esferas de la salud, la educación y el empleo. En síntesis, los índices que revelan las condiciones que enfrentan unos y otras se denominan Índice de Desigualdad de Género (GII) e Índice de Desarrollo de Género (IDG o GDI).<sup>9</sup>

En específico, el GII requiere 5 pasos para su cálculo y es una medida compuesta de la desigualdad de género en tres dimensiones: salud reproductiva, empoderamiento y participación en el mercado de trabajo (Ecuación 6). La primera se mide por la tasa de mortalidad materna y la tasa de fecundidad entre adolescentes. La segunda se mide por la proporción de escaños parlamentarios ocupados por mujeres y el porcentaje de población con al menos alguna educación secundaria y el mercado de trabajo (tercera dimensión) se mide por la participación en la fuerza laboral. Un valor bajo (alto) del GII indica una baja (alta) desigualdad entre mujeres y hombres. El GII expresa en qué medida los logros o retrocesos nacionales en el área de salud reproductiva, empoderamiento o participación en el mercado laboral son producto del estatus desigual que guardan hombres y mujeres en el sistema sexogénero.

$$GII = 1 - \frac{HARM(G_F, G_M)}{G_{\overline{F}M}} \tag{6}$$

Donde:

$$HARM(G_F, G_M) = \left[\frac{(G_F)^{-1} + (G_M)^{-1}}{2}\right]^{-1}$$

HARM es la media armónica de los índices agregados para hombres y mujeres. G<sub>F</sub> es la fórmula agregada para mujeres y niñas. G<sub>M</sub> es la fórmula agregada para hombres y niños. Las dimensiones a medir para revelar las desventajas son salud reproductiva, empoderamiento y mercado de trabajo. Los rangos del GII van de 0 a 1. En 0, las cuotas de mujeres y los

<sup>9</sup> Se recomienda revisar a Dijkstra y Hanmer (2000) como referencia.

hombres son iguales y en 1 las cuotas de género son tan malas como sea posible al igual que en todas las dimensiones medidas.<sup>10</sup>

El IDG descompone las dimensiones del IDH separando los datos de hombres de los de las mujeres. Mide las desigualdades en los logros obtenidos en tres dimensiones: salud, educación e ingreso. La intención es evidenciar que las mujeres padecen muchos tipos de desventajas y discriminación en materia de salud, educación y nivel de vida (PNUD, 2014, p. 44)<sup>11</sup>. En este indicador, los valores de los componentes del IDH (longevidad, educación y renta) se presentan también por sexo. Este indicador entre más alto, es decir entre más se acerque a uno, menor será la disparidad entre hombres y mujeres (Ecuaciones 7 a 9). Su fórmula se expresa de la siguiente manera:

$$IDG = \frac{IDH_f}{IDH_m} \tag{7}$$

Donde:

$$IDH_f = (I_{salud f} * I_{educación f} * I_{ingresos f})^{1/3}$$
(8)

$$IDH_m = (I_{salud \, m} * I_{educación \, m} * I_{ingresos \, m})^{1/3}$$
 (9)

Sujeto a:

Índice de cada dimensión =  $\frac{Valor\ actual - Valor\ mínimo}{Valor\ máximo - Valor\ mínimo}$ 

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Para detalles del cálculo revisar PNUD (2014).

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> Algunos ejemplos son la discriminación de las instituciones sociales como el matrimonio precoz, las prácticas sucesorias, mayor carga de trabajo de asistencia no remunerado, violencia, preferencia por hijos varones, restricciones de acceso al espacio público, limitaciones para acceder a recursos productivos, etcétera (Para más ideas ver PNUD 1995, 2000, 2005, 2010 y 2014).

Considerando los siguientes parámetros para los valores máximo y mínimo:

| Indicador  | Valor mínimo  | Valor máximo  |
|--|---------------|---------------|
| Años esperados de educación                            | 0             | 18            |
| Media de años de educación                             | 0             | 15            |
| Ingreso ganado estimado (PPA\$2011, logaritmo natural) | 100           | 75,000        |
| Esperanza de vida al nacer (años)                      | Mujeres: 22.5 | Mujeres: 87.5 |
| Esperanza de vida al nacer (años)                      | Hombres: 17.5 | Hombres: 82.5 |

Fuente: UNDP (2014).

En cuanto a las especificidades de los indicadores del IDH (Figura 1) que intentan dar cuenta de si se actúa a favor o en contra de la paridad de los géneros se incluyen: la tasa de mortalidad materna que mide las muertes ocurridas por cada 100,000 niños nacidos vivos y la tasa de natalidad entre las adolescentes que refleja el número de nacimientos por cada 1,000 mujeres de edades comprendidas entre los 15 y los 19 años de edad en el caso de la esfera de la salud. En materia de educación, los déficits o avances pueden monitorearse por el porcentaje de mujeres y hombres de 25 años y más que tienen al menos algún grado de educación secundaria básica. Y en el caso de la participación en el mercado laboral se precisa conocer las tasas de participación de hombres y mujeres activos en la fuerza de trabajo cuyas edades comprenden 15 años o más. Adicionalmente, en materia de participación política se establece medir la proporción de escaños en el parlamento que es ocupado por mujeres.

Tabla 1
Dimensiones e índices de los indicadores del desarrollo humano

| ÍNDICE   | Íno  | dice de Desarrollo H  | Iumano (HDI, IDH)  |  |  |
|--|--|---|--|--|--|
|  | Vida larga y saludable   |   | conocimiento   | Un nivel de vida   |  |
| Dimensiones  | 6 )  |   |  | decente<br>Ingreso nacional  |  |
|  | Esperanza de vida al   | Media de años de  | Años esperados de  | bruto per cápita   |  |
| Tadiandono   | nacer  | escolaridad   | escolaridad  | (paridad de poder  |  |
| Indicadores Dimensiones  | índice de esperanza  |   |  | adquisitivo \$)  |  |
| del índice   | de vida  |   | educación  | Îndice de ingreso  |  |
| Resultado  | ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO (IDH)  |   |  |  |  |
| ÍNDICE   | Índice de Desarrollo Humano Ajustado por la Desigualdad (IHDI)   |   |  |  |  |
| Dimensiones  | Vida larga y saludable   | Educación o   | conocimiento   | Un nivel de vida<br>decente  |  |
|  | E 1 :1 1   | 36 E 1 ~ 1  | 1 1  | Ingreso nacional   |  |
|  | Esperanza de vida al<br>nacer  | Media de años de<br>escolaridad   | Años esperados de<br>escolaridad   | bruto per cápita<br>(paridad de poder  |  |
| Indicadores  | nacci  | escolaridad   | escolaridad  | adquisitivo \$)  |  |
| Dimensiones<br>del índice  | Esperanza de vida  | Años de   | escolaridad  | Ingreso /<br>Consumo   |  |
| Índice   | Índice de esperanza  | ź v 1 1   |  | Índice de ingreso  |  |
| ajustado por la  | de vida ajustado por   | Índice de educación ajustado por la<br>desigualdad  |  | ajustado por la  |  |
| desigualdad  | la desigualdad   |   |  | desigualdad  |  |
|  | ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO AJUSTADO POR LA DESIGUALDAD  |   |  |  |  |
| Resultado  | (IHDI ø IDHD)  |   |  |  |  |
| Resultado  |  |   |  |  |  |
|  | Índice de Desigualdad de Género (GII)  |   |  |  |  |
| ÍNDICE   |  | ndice de Desiguald  | ad de Género (GII)   |  |  |
| ÍNDICE<br>Dimensiones  | <b>Í</b><br>Salud  | Empode  | eramiento  | Mercado laboral  |  |
|  | Salud  | Empodo<br>Población   | eramiento Proporción de  | Mercado laboral<br>Tasas de  |  |
|  |  | Empode  | eramiento  | Tasas de<br>participación  |  |
| Dimensiones  | Salud<br>Razón de mortalidad   | Empode<br>Población<br>femenina y<br>masculina con al<br>menos educación  | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y   | Tasas de<br>participación<br>laboral femenina y  |  |
|  | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  | Empodo<br>Población<br>femenina y<br>masculina con al   | Proporción de escaños parlamentarios   | Tasas de<br>participación<br>laboral femenina y<br>masculina   |  |
| Dimensiones  | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud   | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder   | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos  | Tasas de<br>participación<br>laboral femenina y  |  |
| Dimensiones  Indicadores   | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder   | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos  | Tasas de<br>participación<br>laboral femenina y<br>masculina<br>Índice de mercado  |  |
| Dimensiones  Indicadores  Dimensiones  | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud reproductiva  | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder mase  | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos  | Tasas de participación laboral femenina y masculina Índice de mercado laboral femenino / masculino   |  |
| Dimensiones  Indicadores  Dimensiones del índice  Componentes del índice  Resultado  | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud reproductiva femenina  Índice de géner  | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder mass to femenino DE DESIGUALDA  | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos amiento femenino / culino  Índice de género DE GÉNERO (GII   | Tasas de participación laboral femenina y masculina Índice de mercado laboral femenino / masculino ero masculino   |  |
| Dimensiones  Indicadores  Dimensiones del índice  Componentes del índice  Resultado  INDICE  | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud reproductiva femenina  Índice de géner  | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder mass  | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos amiento femenino / culino  Índice de género (GII)  | Tasas de participación laboral femenina y masculina Índice de mercado laboral femenino / masculino ero masculino   |  |
| Dimensiones  Indicadores  Dimensiones del índice Componentes del índice Resultado INDICE Población   | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud reproductiva femenina  Índice de géner  | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder maso to femenino DE DESIGUALDA Indice de Desarrollo   | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos amiento femenino / culino  Índice de género (GII)  O de Género (GDI)                                   | Tasas de participación laboral femenina y masculina Índice de mercado laboral femenino / masculino ero masculino o IDG)  |  |
| Dimensiones  Indicadores  Dimensiones del índice  Componentes del índice  Resultado  INDICE  | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud reproductiva femenina  Índice de génes  | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder maso to femenino DE DESIGUALDA Indice de Desarrollo   | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos amiento femenino / culino  Índice de género (GII)  | Tasas de participación laboral femenina y masculina  Índice de mercado laboral femenino / masculino ero masculino o IDG)  ulina Nivel de vida  |  |
| Dimensiones  Indicadores  Dimensiones del índice Componentes del índice Resultado INDICE Población   | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud reproductiva femenina  Índice de géner  | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder masc co femenino DE DESIGUALDA Indice de Desarrollo ina Educación o   | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos amiento femenino / culino  Índice de género (GII)  Masc conocimiento                                   | Tasas de participación laboral femenina y masculina líndice de mercado laboral femenino / masculino ero masculino ero masculino líndice de vida língreso nacional  |  |
| Dimensiones  Indicadores  Dimensiones del índice Componentes del índice Resultado INDICE Población   | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud reproductiva femenina  Índice de géner  | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder maso co femenino DE DESIGUALDA Indice de Desarrolle tina Educación o Media de años de                         | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos  amiento femenino / culino  Índice de género (GII)  Masc conocimiento escolaridad / Años               | Tasas de participación laboral femenina y masculina Índice de mercado laboral femenino / masculino ero masculino ero masculino lulina Nivel de vida Ingreso nacional bruto per cápita  |  |
| Dimensiones  Indicadores  Dimensiones del índice Componentes del índice Resultado INDICE Población   | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud reproductiva femenina  Índice de géneri ÍNDICE  Femer Vida larga y saludable  | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder maso co femenino DE DESIGUALDA Indice de Desarrolle tina Educación o Media de años de                         | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos amiento femenino / culino  Índice de género (GII)  Masc conocimiento                                   | Tasas de participación laboral femenina y masculina líndice de mercado laboral femenino / masculino ero masculino ero masculino líndice de vida língreso nacional  |  |
| Dimensiones  Indicadores  Dimensiones del índice Componentes del índice Resultado INDICE Población Dimensiones  Indicadores Dimensiones            | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud reproductiva femenina  Índice de géneri ÍNDICE  Femer Vida larga y saludable  Esperanza de vida   | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder maso co femenino DE DESIGUALDA Indice de Desarrolle tina Educación o  Media de años de esperados de           | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos  amiento femenino / culino  Índice de género (GII)  Masc conocimiento escolaridad / Años e escolaridad | Tasas de participación laboral femenina y masculina Índice de mercado laboral femenino / masculino ero masculino ero masculino a IDG)  ulina  Nivel de vida  Ingreso nacional bruto per cápita (paridad de poder adquisitivo \$)  Indice del ingreso     |  |
| Dimensiones  Indicadores  Dimensiones del índice Componentes del índice Resultado INDICE Población Dimensiones  Indicadores Dimensiones del índice | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud reproductiva femenina  Índice de géneri ÍNDICE  Femer Vida larga y saludable  Esperanza de vida   | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria Índice de empoder maso co femenino DE DESIGUALDA Indice de Desarrolle tina Educación o  Media de años de esperados de           | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos  amiento femenino / culino  Índice de género (GII)  Masc conocimiento escolaridad / Años               | Tasas de participación laboral femenina y masculina  Índice de mercado laboral femenino / masculino ero masculino o IDG)  ulina Nivel de vida Ingreso nacional bruto per cápita (paridad de poder adquisitivo \$)  |  |
| Dimensiones  Indicadores  Dimensiones del índice Componentes del índice Resultado INDICE Población Dimensiones  Indicadores Dimensiones            | Salud  Razón de mortalidad materna / Tasa de fertilidad adolescente  Índice de salud reproductiva femenina  Índice de géner  ÍNDICE  Femer  Vida larga y saludable  Esperanza de vida  Índice de esperanza de vida  Índice de desarrollo h | Empode Población femenina y masculina con al menos educación secundaria  Índice de empoder maso co femenino DE DESIGUALDA Indice de Desarrolle ina Educación o  Media de años de esperados d  Índice de | Proporción de escaños parlamentarios femeninos y masculinos  amiento femenino / culino  Índice de género (GII)  Masc conocimiento escolaridad / Años e escolaridad | Tasas de participación laboral femenina y masculina  Índice de mercado laboral femenino / masculino  ero masculino  o IDG)  ulina  Nivel de vida  Ingreso nacional bruto per cápita (paridad de poder adquisitivo \$)  Índice del ingreso nacional bruto |  |

Fuente: UNDP (2014).

Adicionalmente, aunque no necesariamente serán objeto de revisión en este trabajo, cabe aclarar que los informes del desarrollo humano del PNUD contemplan también el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM) para dar cuenta de las privaciones que padecen las personas en los países o las regiones; no solo eso, en el caso de los subgrupos y rubros contemplados para complementar los diagnósticos de las circunstancias de progreso o rezago de las naciones se cuentan ejes susceptibles de monitorear como infancia y juventud, salud de adultos y gastos sanitarios, tasas de alfabetización, tasas brutas de matriculación, calidad de la educación, control y asignación de recursos, competencias sociales, inseguridad personal, tendencias poblacionales, percepciones de bienestar, entre otros.

En nuestra experiencia, los abordajes del desarrollo en la Economía en el siglo XXI demandan que para vislumbrar una abstracción exitosa en la articulación entre *Mujeres y hombres en el desarrollo desde la perspectiva de género* cabe estructurar y hacer uso de indicadores de género que permitan monitorear las condiciones de acceso a oportunidades<sup>12</sup> definidas para hombres y mujeres en el mundo considerando las brechas imperantes con miras a incidir en el diseño e implementación de la Nueva Agenda del Desarrollo. Por ello, la siguiente sección presenta una selección de indicadores con sus respectivos datos desde la lente del desarrollo humano para distinguir las circunstancias que guardan hombres y mujeres en una lista de países seleccionados de América Latina.

4. ¿Cuáles circunstancias expresan los indicadores de desarrollo humano desagregados para mujeres y hombres en América Latina? Y ¿en cuáles dimensiones se perciben brechas o condiciones desiguales?

La preocupación por poner al descubierto las circunstancias de hombres y mujeres desde la óptica del desarrollo humano sugiere tener en mente lo apuntado por Modemmujer<sup>13</sup> cuando indica que el uso de los

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Dos textos interesantes sobre este tema son Flecha (2004) y Elizondo (2005).

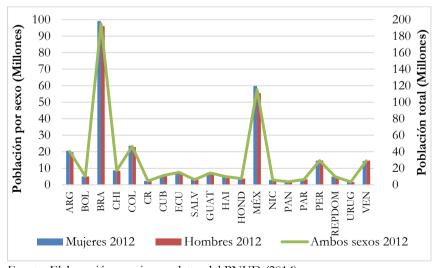
<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Ver: http://modemmujer.org/equidad

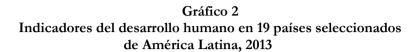
indicadores cuantitativos permite conocer mejor la relación entre las condiciones de vida de la población femenina y los cambios sociales, culturales y económicos que han tenido lugar en el transcurso de los años.

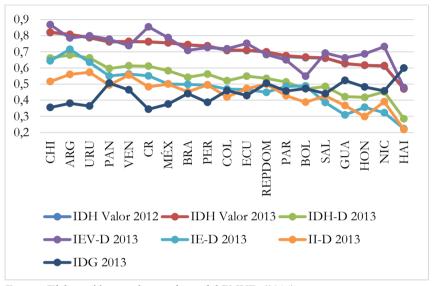
Sin duda, el aporte y uso de los indicadores de género seleccionados que se presentan en esta ocasión buscan dar visibilidad a la problemática femenina (y masculina) asociada con diversos asuntos para vigilar su evolución en este tiempo y evidenciar los beneficios (perjuicios) que circunscriben a hombres y mujeres de América Latina en las diversas esferas donde interactúan.

En principio, se resolvió dar cuenta de la cantidad de población estimada y los índices de desarrollo humano (IDH, IDH-D, IEV-D, IED, II-D e IDG) que presentan los países seleccionados de América Latina en el primer trienio de la década 2010. El fin es contextualizar cada país según su tamaño poblacional y tener conocimiento del estatus que presentan desde la lente del desarrollo (Gráficos 1 y 2).

Gráfico 1 Población total y por sexo para 20 países seleccionados de América Latina y el Caribe, 2012







Fuente: Elaboración propia con datos del PNUD (2014).

La salud, la educación y los ingresos constituyen las más importantes dimensiones para distinguir y comparar las circunstancias de hombres y mujeres en materia de desarrollo humano. Por ello, los indicadores seleccionados para dar cuenta de este comparativo con los datos disponibles más recientes son: Esperanza de vida al nacer (EVN), Media de años de escolarización (MAE), Años de educación esperados (AEP) y el Ingreso nacional bruto per cápita (INBCpc) (Gráficos 3 a 7).

Gráfico 3 Índice de Desarrollo Humano y Esperanza de vida al nacer total de hombres y mujeres en 19 países seleccionados de América Latina, 2013

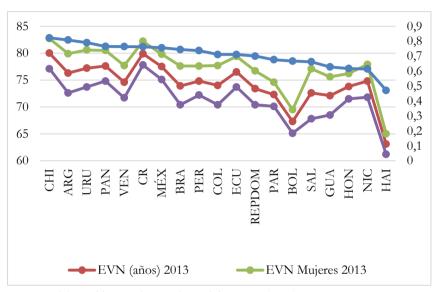


Gráfico 4
Media de años de escolaridad y Años de escolarización
previstos de hombres y mujeres en 19 países seleccionados de
América Latina, 2013

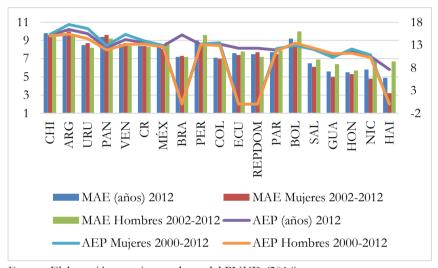


Gráfico 5
Tasas de participación activa de hombres y mujeres 2012 y
Proporción de escaños en el parlamento (% detentado por mujeres)
2013 en 19 países seleccionados de América Latina

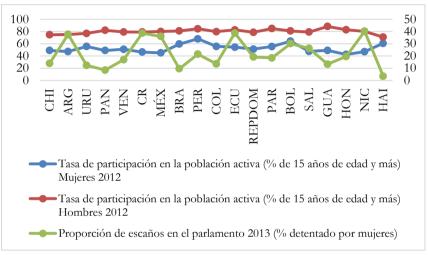


Gráfico 6 Producto Interno Bruto per cápita total (PPA en \$2011) 2012 por país e Ingreso Nacional Bruto per cápita total, de hombres y mujeres 2013 en 19 países seleccionados de América Latina

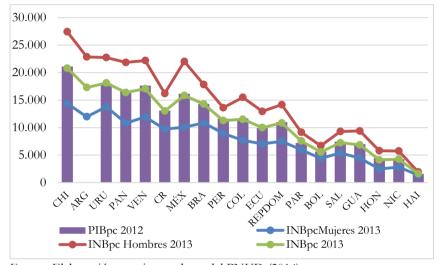
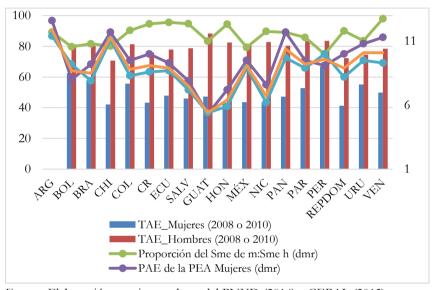


Gráfico 7

Tasa de actividad económica, proporción del salario medio de las mujeres respecto al salario medio de los hombres y promedio de años de estudio de la población económicamente activa por sexo para 18 países seleccionados de América Latina, 2008-2010



Fuente: Elaboración propia con datos del PNUD (2014) y CEPAL (2013).

Para no saturar al lector(a) con la interpretación detallada de cada gráfica y con ello estimularle a que realice sus propias conjeturas, se presenta a continuación una serie de características principales que reflejan los indicadores y datos del desarrollo humano desde lo general hasta situar algunas interpretaciones en función de la perspectiva de género.

Los datos de población disponibles indican que América Latina y El Caribe registraban 580.9 millones de personas en 2012, de los cuales 295.6 millones eran mujeres y 285.6 millones eran hombres. De esas cifras, Brasil (195.1 millones), México (115.3 millones), Colombia (46.4 millones) y Argentina (40.3 millones) eran las naciones más pobladas; a diferencia de Uruguay (3.3 millones), Panamá (3.6 millones), Costa Rica (4.6 millones); que contaron con los menores números de habitantes.

Una característica relevante que comentar es que la tendencia sugería el predominio de población femenina en los 20 países seleccionados; pero no fue la regla. Sucedió lo contrario en el grupo de Costa Rica, Cuba, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Venezuela.

En el caso de los indicadores para monitorear el desarrollo humano se observó que: a) En 2013, Chile y Argentina son los países de América Latina que se clasificaron con desarrollo humano muy alto; b) Uruguay, Panamá, Venezuela, Costa Rica, México, Brasil, Perú, Colombia y Ecuador presentaron posiciones con alto desarrollo humano; c) Paraguay, Bolivia, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua se distinguieron por un desarrollo humano medio y Haití fue el único país con bajo desarrollo humano; d) El valor mínimo del IDH en 2013 fue 0.471 (Haití) y el valor máximo equivalió a 0.822 puntos (Chile) y; e) En promedio, los países seleccionados presentaron un IDH 2013 igual a 0.705 puntos.

Dadas las limitaciones del IDH en cuanto a no presentar las diferencias por sexo, ocurre que al descomponer sus valores por la desigualdad se encontró que: a) el IDH-D modificó los valores mínimo, máximo y promedio a 0.285, 0.680 y 0.534, respectivamente. Con este ejercicio, Haití mantuvo la peor posición pero Argentina figuró con el valor más alto; b) los cálculos de los índices del IDH-D [expresados como IEV-D, IE-D e II-D] sugieren que la población de América Latina en general pareció presentar mejores circunstancias en cuanto a la dimensión salud, luego en la dimensión de educación y las peores condiciones prevalecen en materia de ingresos; c) Por lo que respecta al GII en 2013 sucede que los valores de los países seleccionados oscilaron entre 0.344 y 0.599 puntos. Chile, Costa Rica y Uruguay presentaron los valores más bajos, equivalentes a 0.355, 0.344 y 0.364, respectivamente. La condición que prevalece es que a mayor Índice de Desarrollo humano los valores del Índice de Desigualdad de Género tendieron a ser menores. Esto es, la relación entre el IDH y el IDG es inversa, lo que supone que las brechas o accesos a oportunidades entre las personas deben tender a disminuir. A mayor desarrollo humano se espera menor desigualdad de género.

En cuanto a las dimensiones de los indicadores del desarrollo humano se tiene lo siguiente: a) En general, la esperanza de vida al nacer en 2013

osciló entre los 63.1 y 80 años de edad, y en promedio esa esperanza fue de 74.3 años. La longevidad fue mayor en Chile (80), Costa Rica (79.9) y Panamá (77.6);

- b) La media de años de escolaridad (MAE) en 2012 reflejó que los valores comprendían de 4.9 a 9.8 años y en promedio esa cifra fue de 7.7 años de estudio; las naciones con las MAE más altas fueron Chile (9.8), Argentina (9.8), Panamá (9.4) y Perú (9.0). Por el contrario, los países con los mayores problemas en la escolaridad fueron Haití (4.9), Honduras (5.5), Guatemala (5.6) y Nicaragua (5.8);
- c) En el caso de los Años de Escolarización Previstos (AEP), el valor mínimo fue 7.6, el máximo 16.4 y el valor promedio 7.6. Los países con mejores condiciones presentadas en este indicador fueron Argentina (16.4), Uruguay (15.5) y Brasil (15.2); en el caso contrario figuran Haití (7.6), Nicaragua (10.5) y Guatemala (10.7);
- d) El PIB per cápita estimado para 2012 osciló en un rango de \$1,575 a \$21,099 dólares. El cálculo promedio de este indicador se ubicó en \$11,036.4 dólares. En el caso del INBpc 2013, el rango fue de \$1,636 dólares a \$20,804 dólares y el valor promedio comprendió \$11,248.5 dólares. En cuanto al PIBpc las cifras más altas incluyeron a Chile (21,099), Uruguay (17,966) y Venezuela (17,642). Los peores casos fueron Haití (1,575), Nicaragua (4,254) y Honduras (4,423);
- e) Los valores del INBpc 2013 validaron que Chile (20,804), Uruguay (18,108) y Argentina son los que ocuparon las mejores posiciones. Por el contrario, se confirma que Haití (1,636), Honduras (4,138) y Nicaragua (4,266) presentaron las mayores desventajas en este indicador.

En el caso de las condiciones por género se observa que en el periodo de estudio ocurría:

 En el plano de la salud: La esperanza de vida de las mujeres en América Latina tendió a ser mayor en comparación con la de los hombres al ocurrir que mientras ellas aspiraban a vivir

en promedio 77.2 años, en los varones la cifra se limitaba a 71.3 años. Los valores mínimos sugirieron 65 años para las mujeres y 61.2 años para los del sexo contrario. Como máximo, la EVN de las mujeres era 82.7 años y en los hombres fue 5 años menos, al limitarse a 77.8 años. Lo interesante es descubrir por qué ocurría así. En síntesis, la deducción advierte que en todos los países estudiados las mujeres viven más años. Sin embargo, lo cuestionable consiste en describir si su calidad de vida se advierte aceptable y digna; e incluso distinguir la longevidad por grupos de mujeres y grupos de hombres.

- II) En el plano de la educación: a) la media de años de escolarización de las mujeres en el periodo 2002-2012 fue desde 3.2 hasta 10 años. En el caso de los grupos masculinos, el valor mínimo de MAE fue 5.7 años y el máximo 10 años. Aun cuando la diferencia en este indicador es menor, en 12 de los países en consideración el acceso de los hombres a la educación se presumió más ventajosa; b) el indicador de años de escolarización previstos en el periodo 2000-2012 indicó que, al parecer, las mujeres se posicionaron mejor que los hombres ya que en promedio (valor máximo) los AEP fueron 13.4 (17.5) para ellas y 12.7 (15.4) para ellos. En este caso conviene distinguir la escolarización por poblaciones y comparar los datos por zonas dentro del territorio de cada país.
- III) El plano de participación en la economía y en la política para 2012 se observó que: a) la tasa de participación en la población activa de las mujeres estaba muy por debajo de la manifestada por los grupos masculinos. Mientras que ellos participaron entre un 70.8% a 88.2% (79.9% en promedio), ellas representaron entre el 42.5% y el 68% (52.5% en promedio) de la participación. El país con mayor participación femenina en la población activa fue Perú (68%) y le seguían Bolivia (64.1%) y Haití (60.6%). En contraparte, los países con menor participación femenina incluyó a Costa

Rica (46.4%), México (45%) y Honduras (42.5%). En el caso de la población activa, los países con más población incluyeron a Guatemala (88.2%), Paraguay (84.8%) v Perú (84.4%). En cambio, Argentina, Chile v Haití tenían la menor población activa masculina en el año de estudio al registrar 75%, 74.6% y 70.8% personas, respectivamente. En general se observó que las mujeres tenían menor presencia en la economía en los países seleccionados en comparación con los varones, lo que las posicionó en un grupo vulnerable al correr el riesgo de ser personas dependientes o con menos posibilidades de acceso a ingresos. En suma, se confirma que en el siglo XXI se mantiene el predominio de asignar a loa varones el rol de proveedores y principal soporte económico de las familias. En este caso, convendría estudiar los tipos de familias y empleos que distingue esta diferencia en la participación.

Y en el caso de la proporción de escaños en el parlamento, se presentó que en 2013 el porcentaje de participación de las mujeres en la arena política representó entre el 3.5% y el 40.2%. en los diferentes países. Ello presume que aún hay serios rezagos y asuntos que resolver para privilegiar el acceso de las mujeres en ese ámbito. En específico, los países que conviene tomar como ejemplo al incentivar la mayor participación femenina en la política, aún con las limitaciones que ello conlleva reconocer, son Nicaragua (40.2%), Ecuador (38.7%), Costa Rica (38.6%) y Argentina (37.7%). En cambio, los países con menor presencia de las mujeres en la política incluían a Haití, Panamá v Brasil. Estos datos son desalentadores toda vez que solo 1 de cada 5 personas que participaron en la esfera política era mujer. Y al parecer, esta tendencia se mantendrá en ALyEC pese a la definición de cuotas de género. Ello invita a revisar el estatus que guarda la ley de paridad de género en la esfera gubernamental por cada país. Y,

IV) El plano del acceso a los ingresos advirtió que los países presentaron brechas muy graves toda vez que mientras el PIBpc en 2012 registró un valor de \$1,575 dólares anuales en Haití, en Chile dicho valor se multiplicó por 13.4 veces al ascender a \$21,099 dólares en el mismo año. El comportamiento del INBpc 2013 presentó una situación similar. Las diferencias no solo persistieron entre los países sino que se agudizaron al comparar los datos de los hombres con los de las mujeres. Los valores mínimos del INBpc para hombres y mujeres fueron \$1,930 contra \$1,349. Los valores máximos estimados fueron \$27,410 para ellos y \$14,339 para ellas. En promedio se estimó que el INBpc 2013 promedio para las mujeres de América Latina fue \$7,975.1 dólares y para los hombres esa cifra casi se duplicó al equivaler a \$14,594.4 dólares. Esta situación resultó aparentemente lógica dado que anticipamos líneas arriba que prácticamente por cada 2 mujeres o hasta 6 de cada 10 que participaron en la economía, participaban 3 de cada 4 o hasta 8.8 de cada 10 varones. Esta dimensión corrobora de nueva cuenta la prevalencia de reconocer a los hombres como los principales proveedores de los hogares y cómo las mujeres intentan posicionarse en los países para acceder al mercado laboral remunerado y conseguir mejores niveles de ingresos.

En resumen, se acepta que en las circunstancias monitoreadas de hombres y mujeres desde el enfoque del desarrollo humano prevalecieron brechas en el periodo y países revisados. Tales brechas nos dejan como tarea pendiente reflexionar no solo las condiciones que prevalecen en el sistema sexo-género de cada país y de la región por lo que se consiente cuestionar: ¿A qué se deben las brechas entre las personas, a cuestiones biológicas o sociales? ¿Quiénes son más vulnerables, los hombres, las mujeres, los jóvenes, las niñas, los adolescentes, las personas en condiciones de pobreza, las personas de la tercera edad, los grupos discapacitados, las personas enfermas, el grupo de inmigrantes, los colectivos que profesan la religión católica, las minorías, aquellas mujeres que son madres, o son acaso aquellas quienes residen en África o en América Latina?

Derivado de lo anterior, no resulta absurdo proponer ajustes en los formatos para monitorear las circunstancias de desarrollo humano y de desigualdad de forma que se puedan proponer diversos índices o indicadores complementarios que den cabida a proponer esquemas alternativos en el sistema sexo-género.

Pero, a reserva de abordar esa propuesta en otro artículo, conviene cerrar este texto sugiriendo algunas conclusiones. El formato a seguir en ese apartado precisó relevante recapacitar ¿Quiénes son o somos vulnerables en razón de los indicadores del desarrollo humano en el siglo XXI? ¿Por qué podemos ser vulnerables? ¿A qué podemos ser vulnerables? ¿Cuándo puede ser más intensa esa condición de vulnerabilidad según el sistema sexo-género? ¿La vulnerabilidad es permanente o temporal? Sin duda, las respuestas pueden ser variadas y no agotarse. No obstante, la apuesta por proponer algunas pistas propuso subrayar algunos retos y desafíos que ha procedido desprender desde nuestra propia reflexión.

## 5. Conclusiones: Vulnerabilidad, retos y desafíos basadas en el Enfoque del desarrollo humano

El desasosiego por resolver quiénes son más vulnerables nos lleva a reconocer en principio que, de acuerdo con los indicadores del desarrollo, las mujeres de América Latina en general son (somos) más vulnerables que los hombres en materia de ingresos pero ellos parecen ser más vulnerables en las esferas de salud, según la esperanza de vida y en materia de educación para el caso de algunos países. Con seguridad, puede predecirse que el sistema sexo-género es una causa que da soporte a la diferencia de oportunidades brindadas para hombres y para mujeres.

Así mismo, pese a que los países estudiados se ubican todos ellos en el Continente Americano, es factible sospechar que la localización de cada uno también puede ser un factor a favor o en contra de hombres y mujeres y más aún si damos un repaso a pasajes clave de su historiografía. Por ejemplo, no tiene el mismo impacto la figura de Eva Perón de Argentina en la política de los países de América Latina que la referencia

de Pinochet en Chile o de Fujimori en el Perú. Dicho de otro modo, las raíces y las historias de independencia o de los procesos de dictadura padecidos en cada nación seguramente marcaron y siguen dejando huella en las trayectorias individuales, en las experiencias de las familias como en los formatos de emancipación que caracterizan a la población de una u otra nación.

En cuanto a la vulnerabilidad, es altamente probable que todas las personas con cierta cualidad o bajo determinadas circunstancias somos o hemos sido vulnerables en algún momento u otro. Como prueba basta pensar en el hecho de que en alguna etapa de nuestras vidas hemos padecido o corremos el riesgo de padecer alguna enfermedad, lo que puede afectar nuestra esperanza de vida. O bien, la acción de buscar empleo en una región o país que "nos es desconocido" nos sitúa en una condición de vulnerabilidad, lo que no garantiza una remuneración. De igual forma, podemos ser más vulnerables si somos personas analfabetas, o en esta era digital, si somos analfabetas digitales. O incluso, la acción de no poder traducir o tener nociones del idioma inglés agrava nuestra condición de vulnerabilidad dado que al ser la lengua universal su impacto se refleja no solo en el acceso a oportunidades de diversos tipos sino a asuntos tan sencillos como cuando hacemos uso del internet.

Y ya que referimos el tema de acceso al internet, y tener una idea general sobre cuáles grupos usan menos el internet en América Latina, y por tanto son más vulnerables, se disponen algunos datos de la CEPAL que ilustran esta condición (ver Gráfico 8). Si observamos los datos disponibles de 2008-2010 para 10 países de América Latina se tiene que en promedio una cuarta parte de las mujeres utilizaba el internet. En el caso de los hombres, dicha cifra se elevó a un 30%. Pero, si distinguimos las condiciones por país, la población de Honduras, El Salvador y Paraguay son más vulnerables a los avances de la era digital dado que utilizaron menos el internet al hacerlo menos de 2 de cada 10 personas.

En el caso de las mujeres, se observó que en Uruguay, Chile y Brasil, ellas presentaron mayor uso y acceso al internet, pero son los hombres quienes lo utilizaron más. Mientras que en Uruguay, 4.7 de cada 10 varones utilizaron el internet, en Chile dicha cifra equivalió a 4.4 de cada

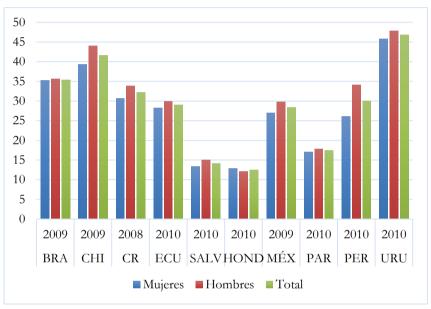
10 y en Brasil se ubicaron 3.5 de cada 10. En el caso de los grupos de mujeres, el uso de internet (expresado en porcentajes) para los países en consideración se modificó a 45.8, 39.3 y 35.2 puntos respectivamente.

Mas, si la vulnerabilidad se asocia con la presencia de eventos adversos como crisis económicas, crisis sanitarias, crisis financieras, desastres naturales, riesgos industriales, conflictos armados, disturbios civiles, cambios sociales, inestabilidad política, paros educativos, huelgas, negación del pago de salarios, entre otras dificultades; tal como se augura su presencia en el siglo XXI, se cuenta con indicios (según PNUD, 2014) para anticipar que —a excepción de que ningún país será inmune a los efectos del cambio climático- conviene focalizar la atención por grupos donde las mujeres, las personas con discapacidad, los migrantes, las minorías, los menores de edad, los grupos indígenas, las personas de la tercera edad, los jóvenes, los pobres, los extremadamente pobres, los trabajadores informales y los refugiados, son los grupos que corren mayores riesgos en cualquier situación. Ya lo anticipábamos en la revisión de la desigualdad de género.

Pero, ¿Por qué son esos grupos los más vulnerables? Porque estructuralmente, y durante varias décadas, pese a contar con varias capacidades, las personas "diferentes" o no privilegiadas hacen frente a un amplio número de obstáculos y precariedades día con día ya sea por razones de género, etnia, raza, origen, tipo de empleo, estatus social, credo, filiación partidista, patrimonio, entre otras.

De esta forma, un reto principal que afrontar por el Estado en sintonía con la comunidad y las instituciones consiste en actuar y atender los mecanismos adecuados que permitan empoderar y proteger a los grupos más desfavorecidos de modo que cada persona disponga de los recursos necesarios para disponer de salud y con ello acceder a educación y niveles de ingreso que les permitan defenderse, ser independientes y superar condiciones de injusticia y de exclusión para así conseguir su mejoría en las condiciones de vida.

Gráfico 8 Uso de Internet por sexo en 10 países seleccionados de América Latina (Datos totales nacionales expresados en porcentajes, 2008-2010)



Fuente: CEPAL (2013).

Por consiguiente ¿Cuáles son los rezagos y desafíos que enfrentan las relaciones de género en el siglo XXI? Los rezagos y desafíos que enfrentan hombres y mujeres en el sistema sexo-género en el siglo XXI son de diversa índole y se manifiestan desde la condición de ser una persona de uno u otro género. Por ello, en los estudios económicos y sociales, una tarea permanente que conviene no dejar de lado es continuar integrando e interpretando bases de datos que evidencien la contribución de las mujeres y de los hombres al desarrollo de tal forma que la conciliación entre las actividades productivas y reproductivas, domésticas y extra-domésticas como entre la actividad económica y el desarrollo individual humano sea un factor de no estrés y un dolor de cabeza menos.

La preocupación por seguir revisando, midiendo y conociendo de manera particular la contribución de las mujeres al crecimiento económico y al desarrollo social de los países precisan reformular los modelos económicos y sus interpretaciones toda vez que sus planteamientos han atendido un formato de Economía ortodoxo, androcéntrico y con supuestos muy tradicionales, lejanos a la modernidad.

La acción de documentar y distinguir las condiciones de acceso a oportunidades definidas para hombres y mujeres en el mundo, estudiando algunos datos de países de América Latina, debe conducirnos a reaprender y re-significar nuestros aprendizajes para promover no solo nuevos y diversos debates que nos permitan descifrar y mejorar las circunstancias de hombres y mujeres desde la perspectiva de género sino apropiarnos de una nueva agenda a favor del desarrollo.

Usted, estimado(a) lector(a), estará de acuerdo conmigo en que el desarrollo en América Latina continuará distinguiéndose por ser un proceso no neutral respecto del género. Como evidencia de ello, podemos pensar en que en diversos espacios y esferas prevalecen aún costumbres, malas prácticas y sesgos en las maneras de relacionarnos hombres con mujeres, mujeres con mujeres y hombres con hombres, que aluden a sistemas patriarcales y machistas, afectando sobremanera y de manera negativa las agendas personales, familiares, laborales y sociales, impidiendo así su articulación.

Cierto es que no podemos negar que particularmente desde la década 1960, tanto hombres como mujeres –y particularmente las personas más jóvenes- hemos experimentado y sido testigos de cambios favorables e importantes para nuestras vidas. No solo se ha conseguido el acceso de más mujeres a puestos de trabajo remunerados o se ha discutido el derecho a garantizar prestaciones laborales como acceder a servicios médicos con mayor calidad. La planificación familiar, el control de la natalidad, el derecho al voto, la posibilidad de adoptar menores por parte de parejas del mismo sexo, son otros logros conseguidos.

No obstante, aún queda pendiente hacer frente a distintas crisis y amenazas que afectan el desarrollo humano. Por ejemplo, a nivel mundial

millones de hogares y familias viven con riesgos económicos, situaciones de inseguridad o con dificultades en materia de ingresos y de bienestar ante la falta o no acceso a fuentes de empleo. Como dato se tiene que el PNUD (2014) estima 3,500 millones de personas en pobreza extrema a nivel mundial.

Así podemos aceptar que la desigualdad es otro desafío para la humanidad aun cuando el acceso a la educación, a la salud y a la esfera política parece ir en ascenso. Las brechas entre ricos y pobres —que no resulta apropiado manejar dichas etiquetas— se están distanciando engrosándose el grupo de pobres. Así sucede que la mejoría en los niveles de ingreso y de riqueza se concentra en unos cuantos que sin pretenderlo distorsionan tanto la asignación y distribución de recursos como el acceso a oportunidades incentivando esquemas de discriminación, marginación y exclusión de las mayorías.

En definitiva, los rubros que priorizar en la Nueva Agenda del Desarrollo contemplan garantizar –al menos- el acceso a la salud, a la educación y a los ingresos. La razón es simple: la inversión en la educación facilita gozar de salud y tener acceso a ingresos, los ingresos se obtienen a cambio de un empleo laboral formal o con el acceso a becas estudiantiles, el empleo laboral formal y la dotación de becas educativas habrán de garantizar prestaciones y en estas prestaciones habrá de incluir la seguridad social, seguros de gastos médicos mayores y diversos bonos. Por tanto, si la población accede a mayor educación, disfrutará de mayor salud. Si goza de mayor salud accederá a ingresos y mayores niveles de ingresos dotarán de mayores niveles de bienestar. Y si hay mayor bienestar, las relaciones entre las personas en el sistema sexo-género tenderán a ser más equitativas, equilibradas, respetuosas, menos violentas y menos desiguales. Es así, simple. Pero, ¿por qué resulta tan difícil conseguir esa articulación?

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Astelarra, J. (2005). *Veinte años de políticas de igualdad*. España: Ediciones Cátedra, Universitat de València, Instituto de la Mujer.

- Benería, L. (2005). Género, desarrollo y globalización. Por una ciencia económica para todas las personas. Barcelona: Editorial Hacer.
- Böserup, E. (1993). *La mujer y el desarrollo económico*. España: Ediciones Minerva.
- Carballo de la Riva, M. (Coord.) (2006). Género y desarrollo. El camino hacia la equidad. Madrid: Catarata, Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, Universidad Complutense de Madrid.
- Carrasco, C. (Ed.) (2003). Mujeres y economía. Nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas. Madrid: Editorial Icaria.
- Carrasco, C. (2006). "La economía feminista: una apuesta por otra economía". En María Jesús Vara (Coord.), Estudios sobre género y economía. Madrid: Ediciones Akal.
- Carrasco, C.; Mayordomo, M.; Domínguez, M. y Alabart, A. (2004). "Trabajo con mirada de mujer: propuesta de una encuesta de población activa no androcéntrica". En Consejo Económico y Social, *Colección Estudios*, 155. Madrid: Consejo Económico y Social.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2006). Guía de asistencia técnica para la producción y el uso de indicadores de género. Santiago de Chile: Unidad Mujer y Desarrollo, Naciones Unidas, Unifem, CEPAL, UNFPA.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina) (2013). Mujeres en la economía digital. Superar el umbral de la desigualdad. XII Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: Naciones Unidas, Ministerio de la Mujer.
- Cirujano, P. (2006). "Género, desarrollo y cooperación internacional". En Marta Carballo (Coord.), *Género y desarrollo. El camino hacia la igualdad.* pp. 55-86. Madrid: Catarata.
- De Oliveira, J. C. (2004). La evolución del índice de desarrollo humano de los países de América Latina y El Caribe. Brasil: Universidad Federal Do Rio Grande Do Sul-Porto Alegre, Mimeo.
- Dijkstra, A. G. y Hanmer, L. (2000). "Measuring Socio-Economic Gender Inequality: Toward an alternative to the UNDP Gender-Related Development Index". Feminist Economics, 6 (2), 41-75.
- Elizondo, A. (2005). Cifras sobre la situación de las mujeres y los hombres en Euskadi. España: Emakunde, Instituto Vasco de la Mujer.

- Flecha, J.R. (2004). *Mujer e igualdad de oportunidades*. España: Univesidad Pontífica de Salamanca, Instituto de Estudios Europeos y Derechos Humanos.
- Fukuda-Parr, S. (2003). "The Human Development Paradigm: Operationalizing Sen's Ideas on Capabilities". Feminist Economics, 9 (2-3), 301-317.
- GENERA (Red de Mujeres por el Género en el Desarrollo) (2006). "Capítulo 6. Recursos sobre género y desarrollo". En Marta Carballo (Coord.), *Género y desarrollo. El camino hacia la igualdad.* pp. 149-199. Madrid: Catarata.
- Gutiérrez, L. y Limas, M. (2011). *Nuevos enfoques del desarrollo*. México: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.
- Guzmán, V.; Portocarrero P. y Vargas, V. (Comps.) (1991). *Una Nueva Lectura: Género en el Desarrollo*. Lima: Ediciones Entre Mujeres, Flora Tristán Ediciones.
- Jacobsen, J. P. (2004). *The Economics of Gender*. United Kingdom: Blackwell Publishing.
- Martínez, J. y Vidal, J. (1995). Economía mundial. Madrid: McGraw Hill.
- Momsen, J. (2004). *Gender and Development*. London and New York: Routledge Perspectives on Development. Routledge Taylor & Francis Group.
- Momsen, J. (2006). *Gender and Development*. Londres: Routledge-Taylor & Francis Group.
- Nash, M. (2004). Mujeres en el mundo. Historia, retos y movimientos. Madrid: Alianza Editorial.
- Nash, M. (2005). "Identidad cultural de género, discurso de la domesticidad y la definición del trabajo de las mujeres en la España del siglo XIX". En Geneviéve Fraisse y Michelle Perrot (Dir.), *Historia de las Mujeres en Occidente. Tomo 4. El Siglo XIX.* pp. 612-623. México: Taurus Minor.
- Pearson, R. (2003). "El género cuenta en el desarrollo". En Cristina Carrasco (Ed.), *Mujeres y economía: Nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas.* pp. 364-398. Barcelona: Editorial Icaria.
- PNUD (Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas) (1990). *Desarrollo Humano: Informe 1990*. Colombia: Tercer Mundo Editores.

- PNUD (Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas) (1995). *Informe sobre Desarrollo Humano 1995*. México: Ediciones Harla.
- PNUD (Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas) (2000). *Informe sobre Desarrollo Humano 2000*. Madrid, Barcelona, México: Ediciones Mundi-Prensa.
- PNUD (Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas) (2005). *Informe sobre Desarrollo Humano 2005*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- PNUD (Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas) (2010). *Informe sobre Desarrollo Humano 2010*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- PNUD (Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas) (2014). *Informe sobre Desarrollo Humano 2014*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Romo, S. y Papadimitriou, G. (2004). Sistema sexo-género. Guía metodológica. México: Comisión de Derechos Humanos del Distrito Federal.
- Roux, D. (2006). Los premios nobel de Economía 1969-2005. Eva Rosa Muñío y María Luisa Gómez (Trad.). Madrid: Ediciones Akal.
- Samuelson, P. A. y Nordhaus, W. D. (1995). *Economics*. Londres: McGraw Hill.
- Sen, A. (1979). Sobre la desigualdad económica. Traducción de Isabel Verdeja. Crítica. Barcelona. Edición original: *On Economic inequality*. Clarendon Press, Oxford. 1973.
- Sen, A. y Anand, S. (1994). "Human Development Index: Methodology and Measurement". En *Human Development Report Office Occasional Papers*. New York: PNUD.
- Sunkel, O. y Gligo, N. (1980). Estilos de desarrollo y medio ambiente en América Latina. México: Fondo de Cultura Económica.
- UNDP (United Nations Development Program) (2014). "Technical notes". En *Human Development Report 2014*. [en línea]. Disponible en: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hedr14\_technical notes.pdf (Consulta: 2015, 15 de febrero).
- Vara, M. J. (Coord.) (2006). Estudios sobre género y economía. Madrid: Ediciones Akal, Economía Actual.

## SEGUNDA PARTE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN DEL DESARROLLO

## ¿Qué es el progreso y cómo lo medimos?

Ignacio Rodríguez Rodríguez\*

Gemma Durán Romero\*\*

\* Centro de Investigaciones Sociales Sur (CIS-SUR), Departamento de Ciencias Sociales, Universidad de La Frontera, Chile.

Correo de contacto ignacio.rodriguez@ufrontera.cl

\*\* Profesor titular del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo, Universidad Autónoma de Madrid, España.

Correo de contacto: gemma.duran@uam.es

### **RESUMEN**

El amplio reconocimiento de la relevancia de los aspectos ambientales, sociales y económicos del bienestar, ha venido acompañado de la elaboración de un conjunto variado de indicadores que han sido propuestos y probados empíricamente en distintos contextos. En este trabajo se presenta una discusión sobre el uso y las limitaciones del PIB como indicador de bienestar y progreso y, además, se ofrece una breve revisión de algunos de los principales indicadores que han aparecido hasta ahora, comparando las dimensiones y variables que contemplan, sus metodologías, sus alcances y limitaciones. Se concluye que, aunque ha habido grandes avances en la conceptualización y medición del progreso, sigue haciéndose un uso excesivo y equivocado del PIB como principal indicador de referencia en la elaboración de las políticas públicas y en la evaluación del progreso social, situación que requiere corregirse de inmediato para mejorar la calidad de vida al tiempo que se mantiene la capacidad de carga de los ecosistemas que dan soporte a la vida.

Palabras claves: Progreso, Bienestar, PIB, Indicadores alternativos de bienestar.

### **ABSTRACT**

The wide acknowledgement of the environmental, social and economic aspects of welfare has come along with a set of varied indicators that have been proposed and empirically tested in different contexts. This work presents a discussion on the use and shortcomings of GDP as a welfare and progress indicator. In addition, we offer a brief review of some of the main alternative indicators to GDP that have emerged so far, paying attention to their motives, methodologies, scopes and flaws. We conclude that although important and useful work has been done so far in this field, the ongoing misuse of GDP as the main welfare indicator to guide public policy and assess social progress must be immediately corrected, in order to improve the quality of human life while keeping the carrying capacity of the ecosystems that support life on Earth.

**Key words:** Progress, Well-being, GDP, Alternative measures of well-being.

#### 1. Introducción

A partir de la crisis ecológica global, que comenzó a manifestarse de forma evidente en los años 60 del siglo XX, hemos asistido a una mayor conciencia acerca de la importancia de conciliar las actividades económicas con la preservación del medio ambiente. El crecimiento demográfico, la expansión en la escala física de las economías y el cambio cualitativo en la composición de los productos por la incorporación de elementos sintéticos, han obligado a estudiar las interrelaciones entre los sistemas sociales, especialmente el sistema económico, y los sistemas naturales. En ese contexto, ha surgido un interés creciente por conceptualizar cabalmente objetivos tales como "sostenibilidad", "bienestar", "calidad de vida" y "progreso".

Es indudable que la humanidad ha alcanzado un nivel de prosperidad sin precedentes, registrándose en muchos países mejoras notables en el ingreso per cápita, en la reducción de la pobreza, en el alfabetismo, en la escolaridad y en la esperanza de vida. Pese a ello, muchos aspectos siguen suscitando preocupación: el agotamiento de recursos naturales, la degradación en la calidad del medio ambiente, la pérdida de biodiversidad, la creciente desigualdad de ingresos y de género, entre otros. Todo indica que estamos como civilización mejor que antes, pero también parece claro que no podemos continuar transitando por la misma senda que hemos estado recorriendo hasta ahora.

En los últimos años, varios países han impulsado iniciativas para medir el progreso y el bienestar de una forma más integral. En el año 2007 la OCDE comenzó una serie de conferencias internacionales sobre indicadores alternativos de progreso que se materializaron en el año 2011 en la *Better Life Initiative*<sup>1</sup>. Asimismo, en el 2007 la Comisión Europea y el Parlamento Europeo organizaron la conferencia *Beyond GDP*, que supuso el punto de arranque de la iniciativa del mismo nombre. El objetivo de esta iniciativa de la Comisión Europea, la cual sigue desarrollándose en la actualidad, es elaborar indicadores que sean tan claros y atractivos como el PIB, pero más inclusivos en los aspectos ambientales y sociales del

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Ver página web: http://www.oecd.org/statistics/better-life-initiative.htm [Consulta: 2015, 4 de noviembre].

progreso<sup>2</sup>. También ese mismo año 2007, el instituto oficial de estadísticas de la Unión Europea, Eurostat, llevó a cabo un estudio para explorar la viabilidad de utilizar los indicadores de bienestar en Europa.

A principios del año 2008, el entonces presidente de Francia, Nicolas Sarkozy, convocó la Comisión sobre la Medición de las Actividades Económicas y el Progreso Social, dirigida por Joseph Stiglitz, Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi, para "ajustar mejor la medición del bienestar a aquello que contribuye realmente a la calidad de vida y, haciendo esto, ayudar a que todos juntos dirijamos nuestros esfuerzos a aquellas cosas que son de verdad importantes" (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2013, p. 21). El denominado informe Stiglitz-Sen-Fituoussi, que se emitió en septiembre de 2009, recogió el actual consenso de los investigadores sociales sobre las limitaciones del PIB como indicador de progreso.

Otros países de la Unión Europea también han establecido comisiones científicas para ayudar a los gobiernos a evaluar el conjunto de indicadores alternativos al PIB que pudiesen resultarles útiles en la toma de decisiones de política pública. Un ejemplo de ello, es la Comisión de Desarrollo Sostenible del Reino Unido, que se constituyó en el año 20003 y que desde entonces y hasta que cerró su actividad en marzo de 2011 emitió una serie de informes sobre esta temática (Porritt, 2003; Jackson, 2009; Bourne y Fenn, 2011; Herren, 2011; Jackson, 2011).

Asimismo, el proyecto BRAINPOoL del fondo FP7 de la Unión Europea comenzó a investigar las barreras y las oportunidades de utilizar los indicadores de la iniciativa Beyond GDP en la política pública4. El objetivo de este proyecto, que se desarrolló de octubre de 2011 a abril de 2014, era ayudar a aumentar la influencia de estos indicadores en la política, mejorando la transferencia de conocimientos entre aquellos que elaboran y promueven los indicadores alternativos y sus potenciales usuarios (Bleys y Whitby, 2015).

noviembre].

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Ver página web: http://ec.europa.eu/environment/beyond\_gdp/index\_en.html [Consulta: 2015, 4 de noviembre].

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Ver página web: http://www.sd-commission.org.uk/ [Consulta: 2015, 4 de

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> BRAINPOoL es el acrónimo de "Bringing Alternative Indicators into Policy" (Introduciendo los Indicadores Alternativos en la Política). Ver página web: http://www.brainpoolproject.eu/ [Consulta: 2015, 4 de noviembre].

En definitiva, el amplio reconocimiento de la relevancia de los aspectos ambientales, sociales y económicos del bienestar, ha venido acompañado de la elaboración de un conjunto variado de indicadores que han sido propuestos y probados empíricamente en distintos contextos. En este trabajo se ofrece una breve revisión de algunos de los principales indicadores alternativos al PIB que han aparecido hasta ahora, comparando las dimensiones y variables que contemplan, sus metodologías, sus alcances y limitaciones.

La estructura del capítulo es la siguiente. A continuación se presenta brevemente el uso y limitaciones del PIB como indicador de bienestar. Posteriormente, veremos cuatro tipos de índices. En primer lugar, en el tercer apartado nos centraremos en los índices compuestos que incluyen el PIB. A continuación, en el cuarto apartado veremos los índices que ajustan el PIB. El quinto apartado lo dedicaremos a revisar los índices que no usan el PIB. Finalmente, en el sexto apartado, centraremos la atención en los índices desagregados. El capítulo finaliza con un apartado de conclusiones.

## 2. Uso y limitaciones del PIB como indicador de bienestar

Como es bien sabido, el crecimiento económico es uno de los principales objetivos macroeconómicos de cualquier gobierno en la actualidad. El crecimiento económico no es más que un proceso que implica un aumento en el valor de mercado de la producción de bienes y servicios en dos momentos distintos en el tiempo. Este proceso de expansión cuantitativa en la actividad económica se registra en el Sistema de Contabilidad Nacional (SCN) a través de la tasa de crecimiento real del Producto Interior Bruto (PIB). Este indicador, por tanto, informa sobre la actividad de producción de una economía en un determinado periodo de tiempo, generalmente un año. Pero además, debido a lo que se conoce en economía como el "flujo circular de la actividad económica", las cifras de "producción" e "ingreso" son prácticamente equivalentes, por lo que el PIB se asocia no sólo a lo que se produce en una determinada economía, sino también al ingreso total, en términos de renta, de los agentes económicos.

Aunque en la actualidad estamos muy acostumbrados a escuchar las siglas relacionadas con el Sistema de Contabilidad Nacional en nuestra vida cotidiana (PIB, PNB, PIB per cápita, etc.), lo cierto es que este conjunto de indicadores no fueron creados hace tanto tiempo. La idea de crear un sistema de contabilidad de la producción y los ingresos a nivel nacional es de inspiración keyneasiana y surgió a raíz de la Gran Depresión de los años 30 del siglo XX. En ese momento, se consideró relevante contar con esa información para poder intervenir en la economía, mediante una serie de políticas económicas (fiscales y monetarias), con el objetivo de reactivar la actividad económica. Posteriormente, este sistema de cuentas nacionales se puso en práctica durante la Segunda Guerra Mundial, lo que permitió a los países obtener información valiosa sobre el nivel de producción en el enfrentamiento bélico.

Lo que aquí interesa destacar es que, desde su origen, el PIB fue concebido como un indicador del valor de mercado de la producción de bienes y servicios y no como un indicador de bienestar. La metodología empleada en la contabilidad nacional fue mejorando para incorporar aspectos que se omitían o se duplicaban en el sistema original, y también se fueron definiendo de una manera más precisa los criterios utilizados para dar cuenta de su objetivo fundacional: registrar todo aquello que se produce y se intercambia en el mercado. Actualmente nadie duda de que el Producto Interior Bruto (PIB) es un indicador fundamental para medir la actividad económica de un país. Sin embargo, resulta controvertida la utilización del PIB que hacen desde hace tiempo los economistas para medir el bienestar humano.

Varios autores han señalado que la aceptación generalizada por parte de muchos economistas de esta supuesta relación automática entre el PIB y el bienestar conviene ser analizada en profundidad. Las críticas al PIB como indicador para medir el bienestar ya fueron expuestas por Kuznets en la década de los treinta (Kuznets, 1941). Este autor ya marcó la diferencia existente entre la cantidad y la calidad del crecimiento económico indicando que no sólo es importante cuantificar la actividad económica sino determinar la distribución de los ingresos personales. Junto a Kuznets otros autores se fueron sumando a las críticas como Hicks (1945), Galbraith (1958), Samuelson (1961), Boulding (1966), Mishan (1967), Nordhaus y Tobin (1972), Schumacher (1973), Easterlin

(1974), Hirsch (1976), Sen (1976), Leipert (1986; 1989), Max-Neef, Elizalde y Hopenhayn (1986), Daly (1987), Daly y Cobb (1989), Hartwick (1990), Tinbergen y Hueting (1992), Max-Neef (1995), Ayres (1996), Vellinga y Withagen (1996), Weitzman y Löfgren (1997), Dasgupta y Mäler (2000), Ng (2003), Kahneman et al. (2004), Layard (2005), Lora y Chaparro (2008), Costanza et al. (2009), Fleurbaey (2009), Victor (2010) y Jackson (2011), entre otros.

En definitiva, los autores anteriores señalan en sus críticas que la teoría económica convencional no sólo subestima los costes asociados a altos niveles de producción y consumo sino que, en gran medida, sobrestima los beneficios. En otras palabras, atendiendo a la calidad del crecimiento, el PIB sólo mide aquello que puede ser cuantificado en términos monetarios obviando el impacto que la actividad económica tiene sobre el medio ambiente o el ámbito social, lo que ha llevado a los decisores de política económica, entre otras cosas, a ignorar o destruir el medio ambiente en nombre del desarrollo económico (Repetto et al., 1989).

En ese contexto, desde los años 70's del siglo XX han surgido distintas propuestas de medidas alternativas que intentan corregir los defectos del PIB como indicador de bienestar. A continuación se presenta una revisión de las que entendemos que son las principales propuestas realizadas hasta la fecha.

## 3. Índices compuestos que incluyen el PIB

Los índices compuestos se caracterizan por combinar diferentes medidas en un solo indicador. Algunos de esos índices compuestos combinan el PIB con otras medidas distintas del PIB. Un buen ejemplo de este tipo de indicadores es el Índice de Desarrollo Humano que se presenta a continuación.

### 3.1. Índice de Desarrollo Humano

Probablemente el más conocido de los índices compuestos que incluyen el PIB es el Índice de Desarrollo Humano (IDH) del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). El IDH se presenta

desde 1990 a través de los *Informes de Desarrollo Humano* que publica anualmente el PNUD. Los informes, además de presentar los resultados actualizados del IDH, se centran cada año en un aspecto particular del desarrollo humano (Tabla 1).

Tabla 1 Informes de Desarrollo Humano, 1990-2014

| Año   | Tema central  |
|-------|---|
| 1990  | Desarrollo humano   |
| 1991  | Financiación del desarrollo humano  |
| 1992  | Mercados globales   |
| 1993  | Participación de las personas   |
| 1994  | Seguridad humana  |
| 1995  | Equidad de género   |
| 1996  | Crecimiento y desarrollo humano   |
| 1997  | Pobreza   |
| 1998  | Consumo y desarrollo humano   |
| 1999  | Globalización   |
| 2000  | Derechos humanos  |
| 2001  | Poner el adelanto tecnológico al servicio del desarrollo humano   |
| 2002  | Profundizar la democracia en un mundo fragmentado   |
| 2003  | Los Objetivos de Desarrollo del Milenio: un pacto entre las naciones para eliminar la pobreza                     |
| 2004  | La libertad cultural en el mundo diverso de hoy   |
| 2005  | La cooperación internacional ante una encrucijada: ayuda al desarrollo, comercio y seguridad en un mundo desigual |
| 2006  | Más allá de la escasez: poder, pobreza y la crisis mundial del agua   |
| 2007- | La lucha contra el cambio climático: solidaridad frente a un mundo  |
| 2008  | dividido  |
| 2009  | Superando barreras: movilidad y desarrollo humanos  |
| 2010  | La verdadera riqueza de las naciones: caminos al desarrollo humano  |
| 2011  | Sostenibilidad y equidad: un mejor futuro para todos  |
| 2013  | El ascenso del Sur: progreso humano en un mundo diverso   |
| 2014  | Sostener el progreso humano: reducir vulnerabilidades y construir resiliencia                                     |

Fuente: Elaboración propia.

El Índice de Desarrollo Humano se inspira en el enfoque de ampliación de las capacidades humanas de Amartya Sen y Martha Nussbaum (Nussbaum y Sen, 1996; Sen, 2000; Sen, 2010; Nussbaum, 2012). Ese enfoque sostiene que lo realmente importante es que las personas lleven a cabo aquellas funciones y actividades que desean y sean capaces de realizar, de acuerdo con sus necesidades e intereses. Según Sen

(2000), "el desarrollo es más que el simple crecimiento e ingreso de una economía. Lo realmente importante son las capacidades de las personas y la forma en que pueden desarrollar dichas capacidades dados los recursos materiales, humanos y culturales del territorio".

En el primer *Informe de Desarrollo Humano* se definía el desarrollo humano como "el proceso mediante el cual se amplían las oportunidades de los individuos, las más importantes de las cuales son una vida prolongada y saludable, acceso a la educación y el disfrute de un nivel de vida decente. Otras oportunidades incluyen la libertad política, la garantía de los derechos humanos y el respeto a sí mismo" (PNUD, 1990, p. 33). Sin embargo, los autores eran conscientes de la dificultad que suponía cuantificar las tres últimas dimensiones de esa definición, por lo que el IDH se centra en la longevidad, el nivel de educación y el acceso a un nivel de vida decente como un proxy para determinar la capacidad de las personas para vivir vidas largas y prósperas (Tabla 2).

Tabla 2 Dimensiones e indicadores del Índice de Desarrollo Humano

| Dimensiones           | Indicadores específicos   |  |
|-----------------------|---|--|
| Longevidad            | Esperanza de vida al nacer  |  |
| Conocimiento          | Tasa de alfabetización de adultos<br>Tasa bruta de matriculación combinada de primaria,<br>secundaria y terciaria |  |
| Nivel de vida decente | PIB per cápita (PPA en dólares)   |  |

Fuente: Elaboración propia.

La longevidad se mide mediante el indicador de esperanza de vida al nacer, el cual también sirve como proxy de otros aspectos del bienestar, tales como tener una nutrición adecuada y una buena salud. El nivel de educación se mide a través de la tasa de alfabetización de adultos y la matrícula escolar, tratando de reflejar el nivel de conocimiento de los adultos y la inversión en la población joven. Finalmente, el acceso a un nivel de vida decente se mide a través del PIB per cápita ajustado por la Paridad del Poder Adquisitivo.

El IDH crea una cifra final para cada país que toma un valor comprendido entre 0 y 1. En este sentido, la construcción del indicador está basada en un enfoque de reducción de brechas (Mancero, 2001). Es decir, el desarrollo no se mide a partir del crecimiento de una variable,

sino de la reducción de la distancia entre la variable y su máximo valor posible, con el objetivo de asignar una mayor importancia a los logros más difíciles de alcanzar (Mancero, 2001).

Los creadores del IDH, Mahbub ul Haq y Amartya Sen, reconocen las limitaciones que representa la condensación de información en un solo índice para dar cuenta de fenómenos multidimensionales. Sin embargo, sostienen que el IDH ha demostrado tener una mayor influencia al momento de evaluar el desarrollo o decidir políticas, frente a la alternativa de presentar datos desagregados a través de una serie de indicadores. De acuerdo al *Informe de Desarrollo Humano 1990*, un índice que incorpore muchas variables podría volverse difícil de interpretar y distraer la atención sobre los puntos principales (PNUD, 1990).

Los defensores del indicador argumentan, además, que el IDH ha logrado consolidarse como una de las principales medidas del desarrollo, reorientando el énfasis inicial en el crecimiento económico hacia una concepción del desarrollo centrada en las personas. Por ejemplo, en el Informe de Desarrollo Humano 1996, en el que se profundiza en la relación entre crecimiento económico y desarrollo humano, se sostiene que el crecimiento económico ha mostrado ser compatible con la presencia de desempleo, desigualdad, ausencia de democracia, pérdida cultural, excesiva explotación de recursos naturales y degradación ambiental (PNUD, 1996). El crecimiento económico que viene acompañado de estos fenómenos, señala el PNUD, no aporta al desarrollo humano y debe ser evitado. Los países desarrollados no necesitan crecer más rápido, advierte el informe, sino mejorar la calidad de su crecimiento económico. En este sentido, el principal aporte de los Informes de Desarrollo Humano ha sido enfatizar la idea de que el crecimiento económico es un medio para incrementar las posibilidades de elección de las personas mediante el fomento de capacidades, y no un fin en sí mismo (Mancero, 2001).

Sin embargo, el IDH también ha recibido muchas críticas. En primer lugar, se ha cuestionado la selección de las dimensiones que forman parte del indicador para dar cuenta de una noción de desarrollo humano más integral y precisa. Por ejemplo, algunos autores sostienen que se ha ido paulatinamente olvidando la dimensión política del desarrollo humano vinculada a los derechos civiles y políticos (Domínguez, Guijarro y Trueba, 2010). El propio PNUD en el *Informe de Desarrollo Humano 2002* 

reconocía que, "irónicamente, el enfoque de desarrollo humano del desarrollo ha sido víctima del éxito de su índice de desarrollo humano (IDH). El IDH ha reforzado la interpretación restringida y demasiado simplificada del concepto de desarrollo humano, como si se tratara únicamente de mejorar la educación, la salud y los niveles aceptables de vida. Ello ha oscurecido el concepto más amplio y complejo de desarrollo humano como expansión de capacidades que amplía las posibilidades de la gente de vivir la vida que deseen y valoran" (PNUD, 2002, p. 53). En términos generales, por tanto, no se puede asumir que el IDH sea sinónimo de desarrollo humano<sup>5</sup>.

En segundo lugar, se ha criticado que las tres dimensiones del IDH tengan el mismo peso porque supone implícitamente un principio de compensación entre cada una de las dimensiones. Sin embargo, los expertos no se ponen de acuerdo sobre la forma adecuada de ponderar cada componente (Mancero, 2001). Mientras que unos sugieren que el ingreso debería tener una ponderación mayor, pues a través de él se puede acceder a una mejor salud y educación (Kelley, 1991); otros plantean justo lo opuesto, es decir, que el ingreso debería recibir una ponderación menor, puesto que éste es sólo un medio para lograr el desarrollo humano y no un fin en sí mismo, como lo son la salud y la educación (McGillivray y White, 1993). Finalmente, otros autores recomiendan asignar igual ponderación a las tres dimensiones del índice (Hopkins, 1991).

En tercer lugar, también muchos han criticado la ausencia de consideración en el IDH por las cuestiones distributivas y ambientales. Togtokh y Gaffney (2010) proponen un Índice de Desarrollo Humano Sostenible (IDHS) que incorpora la dimensión ambiental a las dimensiones del IDH, utilizando como indicador específico de la dimensión ambiental las emisiones de dióxido de carbono per cápita de cada nación. Los resultados de ese ajuste en el IDH muestran caídas notables en la clasificación de Estados Unidos, Canadá, Australia y la

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Desde el año 1991, el PNUD ha presentado varios indicadores complementarios al IDH que se centran en algunos aspectos del desarrollo humano que no aparecen contemplados en su principal indicador. Una muestra de los esfuerzos del PNUD por construir este tipo de indicadores son, entre otros, el Índice de Libertad Humana (PNUD, 1991; 1992; 1993), el Índice de Desarrollo de Género (PNUD, 1995), el Índice de Potenciación de Género (PNUD, 1995) y el Índice de Pobreza Humana (PNUD, 1997).

mayoría de los países productores de petróleo. Por su parte, Bravo (2014) sugiere incorporar un indicador adicional en la dimensión ambiental del IDHS -la proporción de área de bosque en cada país- con el objetivo de representar la medida de la capacidad del sistema natural para proveer servicios ecológicos fundamentales. Sin embargo, estas propuestas todavía no han recibido mucha atención por parte de los medios de comunicación ni de la comunidad científica.

Finalmente, se ha criticado el carácter redundante de la información que aporta el IDH en términos de bienestar (McGillivray, 1991). En este sentido, se ha observado que existe una fuerte correlación entre el PIB per cápita y cada uno de los componentes del IDH, lo que llevaría a interrogarse sobre la utilidad que tiene entonces -para la medición del bienestar- calcular el IDH. En otras palabras, si la longevidad y el nivel de educación -y otros aspectos que consideramos deseables para el bienestaraumentan a medida que aumenta el PIB per cápita, ¿por qué no mejor observar esos aspectos del bienestar a partir de la evolución del PIB per cápita, que es un indicador más sencillo de calcular? De hecho, tal y como argumentan sus críticos, el IDH correlaciona significativamente con el PIB per cápita, por lo que no constituiría realmente un aporte práctico a la medición del bienestar. Otros intentos anteriores por construir un indicador que corrigiese los defectos del PIB per cápita en la medición del bienestar, tales como el Índice de Nivel de Vida de Drewnowski y Scott (1966), el Índice de Desarrollo de McGranahan et al. (1972) y el Índice de Calidad de Vida Física de Morris (1979), fracasaron, entre otras razones, por su carácter redundante con respecto al PIB per cápita.

Sin embargo, McGillivray y White (1993) muestran que, para submuestras de países con un nivel similar de desarrollo humano, no se evidencia una duplicación de la información. En otras palabras, "el IDH parece ser útil para distinguir niveles de desarrollo humano entre países de similar situación, pero no genera ordenamientos significativamente distintos a los del PIB per cápita cuando los países comparados difieren considerablemente en su grado de desarrollo humano" (Mancero, 2001, p. 27).

## 4. Índices que ajustan el PIB

Algunos indicadores alternativos de progreso y bienestar toman como punto de partida el PIB y luego suman y restan distintos aspectos que son importantes para el bienestar pero que no están incluidos en el cálculo del PIB. En esta sección se presenta el Índice de Bienestar Económico Sostenible.

### 4.1. Índice de Bienestar Económico Sostenible

Índice de Bienestar Económico Sostenible (IBES) E1originalmente propuesto en 1989 por Herman Daly y John Cobb Jr. en su libro Para el bien común. Reorientando la economía hacia la comunidad, el ambiente y el futuro sostenible (Daly y Cobb, 1993). El IBES es un indicador compuesto por diversas variables de distinta naturaleza que pretende reflejar los distintos aspectos que son relevantes para el bienestar. El punto de partida del índice es el consumo personal, corregido por un índice de desigualdad del ingreso, al que se le suman una serie de partidas que contribuyen al bienestar pero que no aparecen contempladas en el PIB (trabajo doméstico no remunerado, trabajo voluntario, servicios de los bienes de consumo duradero, etc.) y se les resta otras partidas que aparecen con signo positivo en el PIB cuando debería ser negativo (por ejemplo, los gastos defensivos) o que no aparecen contemplados en absoluto en el PIB pero que influyen negativamente en el bienestar de los individuos (por ejemplo, los relacionados con el agotamiento de recursos naturales y la degradación ambiental).

La primera vez que se calculó el IBES fue en el estudio realizado por Daly y Cobb (1993 [1989]) para analizar el bienestar económico en Estados Unidos en el período 1950-1986. Los resultados de ese cálculo arrojaron importantes diferencias entre el comportamiento del PIB per cápita y el del IBES per cápita. La conclusión general fue que el crecimiento económico, medido a través de la tasa de crecimiento del PIB, crecía a un ritmo más alto que el bienestar social sostenible, medido a través del IBES, produciéndose una desconexión en la evolución de ambos indicadores.

Desde la publicación del trabajo pionero de Daly y Cobb, el IBES ha adquirido bastante popularidad entre economistas que cuestionan la relación automática entre crecimiento económico y aumento del bienestar, y se ha calculado a nivel nacional en una treintena de países de distintos continentes (Tabla 3). Por otra parte, los intentos de medir el bienestar sostenible no se han circunscrito únicamente al nivel nacional. También a nivel subnacional se han realizado varios estudios empíricos en los que se ha aplicado la metodología del IBES para medir el bienestar sostenible en regiones, provincias e incluso en ciudades (Tabla 4). Hace pocos años, también se realizó un estudio empírico sobre la evolución del IBES a nivel mundial (Kubiszewski et al., 2013).

Los primeros estudios empíricos realizados en la década de los 90's obtuvieron, en términos generales, unos resultados similares. En todos los países el PIB per cápita crecía casi de manera constante a lo largo del período analizado. Sin embargo, la evolución del IBES per cápita no mostraba el mismo panorama: había una tendencia de crecimiento similar a la del PIB per cápita hasta cierto punto en el que el IBES per cápita comenzaba a crecer a un ritmo menor, se estancaba o caía, en algunos casos ligeramente y en otros de forma abrupta pero, en definitiva, separándose del patrón de crecimiento continúo del PIB per cápita.

Basado en estos resultados empíricos, el economista chileno Manfred Max-Neef formuló su ya célebre hipótesis umbral, según la cual, "en toda sociedad parece haber un período en el cual el crecimiento económico (medido en términos convencionales) lleva aparejado una mejora en la calidad de vida, pero sólo hasta cierto punto -el umbral- más allá del cual, si continúa el crecimiento económico, la calidad de vida puede empezar a deteriorarse" (Max-Neef, 1995, p. 117). En efecto, la evidencia empírica de los estudios realizados parecía sugerir que a partir de un cierto punto, ulteriores tasas de crecimiento del PIB no se traducían necesariamente en aumentos del bienestar debido a los fuertes costes sociales y ambientales que acompañan al propio proceso de crecimiento económico. La conclusión general preliminar que se extrajo de estos resultados fue que el crecimiento económico, medido a través de la tasa de crecimiento del PIB, viene acompañado de costes que superan los beneficios que genera y, por tanto, reduce el bienestar de las personas.

Tabla 3
Estudios del IBES a nivel nacional por país

| País            | Referencia                          | Período analizado | Método     |
|-----------------|-------------------------------------|-------------------|------------|
| 1 413           | Diefenbacher (1994)                 | 1950-1990         | IBES       |
| Alemania        | Diefenbacher et al. (2013)          | 1990-2010         | IBN        |
|                 | Hamilton (1999)                     | 1950-1996         | IPG        |
|                 | Hamilton v Denniss (2000)           | 1950-2000         | IPG        |
| Australia       | Lawn (2008a)                        | 1967-2006         | IPG        |
|                 | Lawn (2003)                         | 1962-2010         | IPG        |
| Austria         | Stockhammer et al. (1997)           | 1955-1992         | IBES       |
| Tustiia         | Bleys (2008)                        | 1970-2004         | IBES       |
| Bélgica         | Bleys (2009)                        | 1970-2004         | IBES       |
| Chile           | Castañeda (1997, 1999)              | 1965-1995         | IBES       |
| China           | Wen et al. (2008)                   | 1970-2005         | IPG        |
| Colombia        | Sánchez et al. (2006)               |                   | IPG        |
| Corea del Sur   |                                     | 1976-2003         | IPG        |
|                 | Feeny et al. (2013)                 | 1970-2005         |            |
| Escocia         | Hanley (1999)                       | 1980-1993         | IBES e IPG |
|                 | Daly y Cobb (1993 [1989])           | 1950-1986         | IBES       |
| Estados Unidos  | Cobb, Halstead y Rowe (1995)        | 1950-1994         | IPG        |
|                 | Venetoulis y Cobb (2004)            | 1950-2002         | IPG        |
| D' 1 1'         | Talberth et al. (2007)              | 1950-2004         | IPG        |
| Finlandia       | Hoffrén (2001)                      | 1960-2000         | IBES e IPG |
| Francia         | Nourry (2008)                       | 1990-2002         | IBES e IPG |
| Gales           | Matthews (2003)                     | 1990-2000         | IBES       |
|                 | Jones et al. (2007)                 | 1990-2005         | IBES       |
| Grecia          | Menegaki y Tsagarakis (2015)        | 2000-2012         | IBES       |
|                 | Oegema y Rosenberg (1995)           | 1950-1992         | IBES       |
| Holanda         | Bleys (2007)                        | 1971-2004         | IBES       |
|                 | van Moerkerk (2012)                 | 1970-2010         | IBES       |
| Hong Kong       | Delang y Yu (2014)                  | 1968-2010         | IPG        |
| India           | Lawn (2008b)                        | 1987-2003         | IPG        |
| Italia          | Guenno y Tiezzi (1998)              | 1960-1991         | IBES       |
| Japón           | Makino (2008)                       | 1970-2003         | IPG        |
| México          | Castillo (2007)                     | 1993-2005         | IBES       |
| Nueva Zelanda   | Forgie et al. (2008)                | 1970-2005         | IPG        |
| Polonia         | Gil y Sleszynski (2003)             | 1980-1997         | IBES       |
| Portugal        | Beça y Santos (2014)                | 1960-2010         | IBES       |
|                 | Jackson y Marks (1994)              | 1950-1990         | IBES       |
| Reino Unido     | Jackson et al. (1997)               | 1950-1996         | IBES       |
|                 | Jackson (2004)                      | 1950-2002         | MPI        |
| República Checa | Scasny (2002)                       |                   | IBES       |
| Suecia          | Jackson y Stymne (1996) 1950-1992 I |                   | IBES       |
| Tailandia       | Clarke e Islam (2005)               | 1975-1999         | IBES       |
| 1 allaliqua     | Clarke y Shaw (2008)                | 1975-2004         | IPG        |
| Ucrania         | Danilishin y Veklich (2010)         | 2000-2007         | IPG        |
| Vietnam         | Hong et al. (2008)                  | 1992-2004         | IPG        |

Notas: IBES: Índice de Bienestar Económico Sostenible; IPG: Indicador de Progreso Genuino; IBN: Índice de Bienestar Nacional; MPI: Medida del Progreso Interno. Fuente: Actualizado a partir de Posner y Costanza (2011, p. 1973) y Bleys y Whitby (2015, p. 164).

Estado de Hawái

Provincia de Siena

Provincia de Toscana

Región de Auckland

Región de Waikato

Regiones de Päijät Häme y Kainuu

Provincias de Módena v Rímini

Todas las regiones y macro-áreas

Todas las regiones inglesas

País Referencia Nivel subnacional Lawn y Clarke (2006) Estado de Victoria Australia Región de Flandes Bélgica Bleys (2013) Canadá Anielski (2001) Provincia de Alberta Provincia de British Columbia Canadá Gustavson y Lonergan (1994) Provincia de Nueva Escocia Canadá Panozzo et al. (2008) Ciudad de Edmonton Canadá Anielski v Johannessen (2009) Ciudades de Suzhou, Yangzhou, Ningbo y China Wen et al. (2008) Guangzhou Región Metropolitana de Santiago Chile Barton et al. (2007) 7 condados del noreste de Vermont, Estado EE.UU. Bagstad y Ceroni (2007) de Vermont Ciudades de Akron y Cleveland, 17 condados EE.UU. Bagstad y Shammin (2012) del noreste de Ohio, Estado de Ohio Bay Area Genuine Progress Indicator Ciudad de San Francisco, 8 condados de EE.UU. California Ciudad de Burlington, Condado EE.UU. Costanza et al. (2004) Chittenden, Estado de Vermont Estado de Vermont EE.UU. Erickson et al. (2013) Ciudad de Baltimore, Condado de Baltimore, EE.UU. Posner v Costanza (2011) Estado de Maryland McGuire et al. (2012) Estado de Maryland EE.UU. Maryland Genuine Progress Indicator (2016)Estado de Minnesota EE.UU. Minnesota Planning Agency (2000) Estado de Utah EE.UU. Berik y Gaddis (2011) EE.UU.

Tabla 4 Estudios del IBES a nivel subnacional

Fuente: Actualizado a partir de Posner y Costanza (2011, p. 1974) y Bleys y Whitby (2015, p. 164).

Finlandia

Inglaterra

Italia

Italia

Italia

Italia

Nueva

Zelanda Nueva

Zelanda

Ostergaard-Klem y Oleson (2014)

Hoffrén (2011)

Jackson et al. (2008)

Pulselli et al. (2006)

Pulselli et al. (2008)

Pulselli et al. (2009)

Gigliarano et al. (2014)

McDonald et al. (2009)

McDonald et al. (2010)

En términos de política pública, esos resultados sugieren la necesidad de distinguir entre países pre-umbral y países post-umbral (Max-Neef, 1995). Para los países que no han superado el umbral parece existir una fuerte correlación entre el crecimiento económico medido a través del PIB y el bienestar social medido a través del IBES. Para ese grupo de países con bajos niveles de consumo de bienes y servicios, la política económica orientada a promover el crecimiento económico puede tener sentido y ser aconsejable. Sin embargo, para los países post-umbral la política económica no debería necesariamente dirigirse hacia metas relacionadas con la consecución de ulteriores tasas de crecimiento del PIB, puesto que según parece, a la luz de las conclusiones de estos estudios, no se traducen en aumentos del bienestar y de la calidad de vida de las personas.

Ahora bien, los estudios sobre el IBES han recibido varias críticas a lo largo de los años. Según Neumayer si se modificasen los métodos de valoración empleados en la estimación del coste del agotamiento de los recursos naturales no renovables y del daño ambiental a largo plazo, la creciente distancia entre el PIB y el IBES per cápita no sería tal, por lo que la hipótesis umbral "podría ser un artefacto de supuestos metodológicos altamente discutibles" (Neumayer, 2000, p. 347).

Uno de los grandes desafíos que tienen los estudios empíricos sobre el IBES es la comparabilidad de los resultados de las investigaciones (Posner y Costanza, 2011). Dadas las diferencias actuales en la accesibilidad a la información en los diferentes países y la preferencia de los investigadores por determinados métodos de valoración, se necesita avanzar hacia un mayor consenso que sea acordado por la comunidad científica que trabaja en estos temas para calcular de una forma coherente y objetiva cada elemento que compone el indicador. Eliminar la subjetividad de los investigadores para el cálculo del IBES es un aspecto fundamental que debe considerarse seriamente si lo que se pretende es que los estudios sobre el bienestar sostenible adquieran una mayor relevancia en los debates generados en la propia disciplina económica y sean, en definitiva, influyentes en la formulación y evaluación de las políticas públicas.

Una crítica más profunda es aquella que señala que el IBES, pese a ser un importante aporte a la discusión sobre el progreso y el bienestar, tiene los mismos defectos que todos aquellos indicadores que utilizan métodos de valoración económica de los servicios que prestan los ecosistemas y otros aspectos sociales esenciales para el bienestar. En este sentido, Joan Martínez Alier y Jordi Roca señalan que (2001, p. 101), "... el problema es que algo tan complejo como el bienestar no puede, ni siquiera aproximadamente, medirse con un solo número". No obstante, no hay consenso sobre este tema. Bleys y Whitby (2015), por ejemplo, señalan que la principal ventaja del IBES en relación a las otras medidas alternativas de bienestar y progreso es, precisamente, que se calcula en unidades monetarias, lo cual permite la comparación directa con el PIB.

## 5. Índices que no usan el PIB

### 5.1. Enfoques basados en la noción de riqueza

En este apartado se presentan dos índices alternativos que no usan el PIB, sino que la riqueza, aunque entendido este concepto de una forma distinta a como se ha venido haciendo tradicionalmente. Son el Índice de Ahorro Genuino y el Índice de Riqueza Inclusiva.

El Índice de Ahorro Genuino (también llamado de Ahorro Neto Ajustado) es un indicador utilizado desde finales de los años 90's por el Banco Mundial en sus informes para orientar la política del desarrollo. Los trabajos pioneros en la construcción de este índice son de David Pearce y Giles Atkinson (1993) y Kirk Hamilton (1994). La forma de cálculo del Índice de Ahorro Genuino se presenta a continuación (Tabla 5).

## Tabla 5 Cálculo del Índice de Ahorro Genuino

#### Ahorro Nacional Bruto

(-) Del Ahorro Nacional Bruto se resta el consumo de capital fijo para dar como resultado el indicador tradicional del ahorro: el Ahorro Nacional Neto.

#### Ahorro Nacional Neto

- (+) Se agregan los gastos operativos corrientes en educación para ajustar por inversiones en capital humano.
- (-) Se resta el valor de agotamiento de los recursos naturales. Se incluyen energía, metales, minerales y el agotamiento neto de los bosques.
- (-) Se resta el valor de los daños por contaminantes. Se incluyen los contaminantes de dióxido de carbono y material particulado.

#### Ahorro Genuino

Fuente: Modificado a partir de Banco Mundial (2009, p. 35).

A partir de la Cumbre Rio+20 en el año 2012 se ha propuesto el Índice de Riqueza Inclusiva por parte del PNUMA (UNU-IHDP y UNEP, 2012; 2014). El Índice de Riqueza Inclusiva se centra en medir la evolución de la base productiva de las economías, considerando fundamentalmente tres tipos de capital: manufacturado, humano y natural.

La riqueza, tal y como se entiende en los informes, es el valor social que generan los activos de una economía. Se basa en la visión de que la riqueza, el bienestar y la sostenibilidad están estrechamente relacionados.

La concepción general de la riqueza incluye los activos provenientes del capital manufacturado, humano y natural, los cuales constituyen los insumos clave para sostener el crecimiento económico. Un resultado interesante del *Informe de Riqueza Inclusiva 2014* es que el capital manufacturado representa solo el 18% del total de la riqueza de las naciones y, sin embargo, es el tipo de capital que cuenta, de lejos, con la información estadística más exhaustiva y confiable. El 82% restante de la riqueza de las naciones, según los resultados del informe, corresponde a capital humano (54%) y capital natural (28%). Resulta paradójico, entonces, que en la actualidad, pese a ser tan importantes en la riqueza de las naciones, el tratamiento que se le da a ambos tipos de capital (humano y natural), en el mejor de los casos, es como cuentas satélites en el Sistema de Cuentas Nacionales.

En términos generales, los resultados de estos estudios muestran que la mayor parte de los países desarrollados se encuentran en una senda sostenible, mientras que los países emergentes o en desarrollo no lo están. En particular, de acuerdo con estas medidas, la mayoría de los países exportadores de recursos siguen sendas no sostenibles.

Algunas críticas a estos indicadores se centran en su enfoque "débil" de la sostenibilidad (Martínez Alier y Roca, 2001). La sostenibilidad débil sugiere que se puede sustituir -sin problemas importantes para la sociedad-el capital natural por el capital manufacturado, siempre que no disminuya el *stock* total de capital. En ese marco analítico hay que interpretar los resultados de este indicador, que apunta a que economías con baja intensidad de materiales, como Etiopía o Nepal, son consideradas insostenibles mientras que otras que consumen masivamente recursos naturales y son responsables de la mayor parte de las emisiones de gases de efecto invernadero a la atmósfera son consideradas economías sostenibles. "Así pues, una economía mundial basada (en los países ricos) en la energía del petróleo, del gas, del carbón y en la energía nuclear, se considera sostenible (en el sentido débil) porque esa riqueza crematística proporciona ahorros y, por tanto, inversiones que compensan el deterioro

del capital hecho por los humanos y del capital natural" (Martínez Alier y Roca, 2001, p. 384).

En este sentido, se critica que el enfoque de la sostenibilidad débil es muy reduccionista porque ve la naturaleza sólo como un *input* para la producción de bienes y servicios, cuando el papel que juega la naturaleza en realidad es mucho más amplio que ese.

Además, existen cuestionamientos a los métodos de valoración del capital natural que utilizan estos índices y a la forma en la que se imputa la pérdida del capital natural, la cual se registra a los países exportadores de recursos naturales en lugar de a los consumidores, lo que supone, por ejemplo, que Japón, que importa mucho petróleo, madera y otros recursos naturales sea catalogado como una de las diez economías más ricas -y, por tanto, sostenibles- del mundo (Martínez Alier y Roca, 2001).

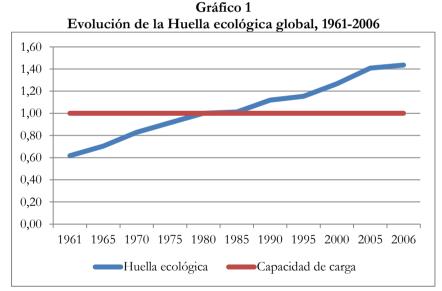
## 5.2. Huella ecológica

La huella ecológica es un indicador propuesto por Mathis Wackernagel y William Rees en los años 90's (Wackernagel y Rees, 2001 [1996]). Establece una relación entre la actividad económica, medida a través del flujo de materia y energía utilizados, y la capacidad de carga del ecosistema en el que se desarrolla tal actividad. En palabras de sus creadores, el concepto de huella ecológica es una herramienta contable que "toma en cuenta los flujos de materiales y energía desde y hacia cualquier economía definida, y los convierte en su correspondiente área de tierra o agua requerida por la naturaleza para sostener esos flujos" (Wackernagel y Rees, 2001 [1996], p. 18). Las categorías o componentes de la huella ecológica son:

- Área de suelo agrícola requerida para producir los cultivos que los individuos consumen.
- Área de pastos para productos animales.
- Área de bosques para papel y madera.
- Área de mar para pescado.
- Área de tierra para vivienda e infraestructuras.
- Área de bosques para absorber las emisiones de dióxido de carbono correspondientes a su consumo de energía.

La huella ecológica consiste en calcular la superficie biológicamente productiva y contrastarla con el área real disponible para obtener una medida del déficit ecológico.

Los resultados del cálculo de la huella ecológica global a lo largo del tiempo sugieren que, desde los años 80's del siglo XX, la humanidad está sobreexplotando las capacidades de provisión de recursos naturales y servicios ambientales del planeta (Wackernagel et al., 1999). En concreto, la huella ecológica media ha pasado de ser algo más del 60% de la capacidad biológica del planeta en 1961 a ser más del 140% de la misma en el año 2006 (Gráfico 1). Esto significa que la humanidad en su conjunto consume los recursos naturales del planeta a un ritmo mayor del que éstos pueden regenerarse.



Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de Global Footprint Network.

El cálculo de la huella ecológica se puede realizar en distintas escalas. Es decir, puede cuantificarse para una persona, una empresa, una ciudad, una región, un país o para el mundo en su conjunto. El resultado del cálculo para una población determinada es una cifra que se puede

comparar con las cuantías de otras unidades sociales tanto transversal como longitudinalmente.

Desde su creación, la huella ecológica, además de calcularse globalmente, ha sido cuantificada para la mayoría de los países, y también para muchas regiones y ciudades, gracias al libre acceso a la información requerida para el cálculo del indicador y a la simplicidad de su método de cálculo. También se ha destacado la importancia que la huella ecológica ha adquirido como medida de la escala física sostenible de una sociedad y su contribución en términos de sensibilización del público no especializado sobre los límites que la biosfera impone a la actividad humana.

Sin embargo, aunque la huella ecológica es un instrumento contable que permite conectar las cuestiones de sostenibilidad con las de equidad, su uso también ha sido ampliamente criticado<sup>6</sup>. Un estudio sobre las percepciones y métodos de la huella ecológica basado en un sondeo realizado a más de cincuenta expertos internacionalmente reconocidos en la materia, concluyó que la huella ecológica es una poderosa herramienta de comunicación pero que tiene un papel limitado dentro del contexto político (Wiedmann y Barrett, 2010).

Por otra parte, la huella ecológica también ha recibido críticas por el método que utiliza para convertir las emisiones de CO<sub>2</sub> en área de tierra. En este sentido, Ayres (2000) argumenta que el método basado en las plantaciones de bosques exagera el tamaño de la huella ecológica ya que éstas no son ni la única forma, ni la más eficiente, de secuestrar el carbono de la atmósfera. Sin embargo, los defensores de la huella ecológica argumentan que el método es válido porque el indicador mide el impacto ambiental dada la mejor tecnología existente en el momento del cálculo y, a su juicio, los bosques son la "mejor tecnología" actualmente disponible para secuestrar el dióxido de carbono de la atmósfera.

Finalmente, una importante fuente de controversias se centra en los conceptos de déficit ecológico y acceso equitativo a los recursos naturales y servicios ambientales. Mientras que para algunos los resultados del

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Un interesante debate sobre la utilidad y las limitaciones de la huella ecológica puede encontrarse en el volumen 32 (3) de la revista *Ecological Economics* publicada en el año 2000.

indicador permiten concluir que existen elementos de injusticia y explotación en la dinámica de desarrollo mundial, toda vez que muestra que los países de altos ingresos están viviendo por encima de sus posibilidades gracias al comercio internacional con los países de ingresos medios y bajos; para otros "el concepto de huella ecológica estaría asumiendo que cada habitante del planeta tendría derecho a consumir una cantidad de recursos (medida como superficie biológicamente productiva) determinada por el lugar geográfico al que dicha persona estuviese adscrita, lo que otorgaría a la persona nacida en Canadá, por ejemplo, una situación de partida que para sí quisiera el nacido en El Salvador" (Azqueta, Alviar, Domínguez y O'Ryan, 2007, p. 234).

Ahora bien, para resguardar el principio de equidad internacional en cuanto al acceso a los recursos biológicos del planeta, lo que debemos hacer, en lugar de hallar el déficit ecológico de cada país, es comparar la huella ecológica per cápita de cada uno de ellos con el área ecológicamente disponible por persona a nivel mundial (que es aproximadamente de 1,8 hectáreas por persona). Eso nos da una idea de cuánto ocupa cada habitante de un país concreto el espacio ambiental del planeta, de tal forma que si la huella ecológica por persona en Canadá es de 5,8 ha, independientemente de la biocapacidad que tienen los canadienses dentro de sus fronteras, podríamos decir que su estilo de vida sobreexplota la naturaleza y no sería universalmente sostenible.

### 5.3. Índice de Planeta Vivo

El Índice de Planeta Vivo es un indicador propuesto por WWF (World Wildlife Fund) que trata de captar los cambios en el estado de la biodiversidad global desde 1970 hasta nuestros días. Mide las tendencias en la diversidad biológica de la Tierra. Su cálculo incluye 10.380 poblaciones de 3.038 especies de vertebrados (peces, anfibios, reptiles, aves, mamíferos) de todo el mundo (WWF, 2014). Se trata de un índice agregado que se calcula como un promedio de tres índices separados que miden las tendencias en las poblaciones de especies terrestres, especies marinas y especies de agua dulce.

Los resultados del cálculo del Índice de Planeta Vivo se publican desde 1998 en los *Informes Planeta Vivo* con una periodicidad bienal. En dichos informes, se presentan los resultados del Índice de Planeta Vivo

junto a los resultados de la Huella Ecológica, mostrando que la presión que los humanos ejercemos con nuestro estilo de vida sobre los sistemas naturales de la Tierra exceden su capacidad de carga, y tienen como consecuencia una pérdida rápida y continua de la biodiversidad en el mundo.

El *Informe Planeta Vivo 2014* señaló que las principales amenazas para la biodiversidad mundial a escala global son la pérdida y degradación de hábitats, la caza y la pesca y el cambio climático y mostró que el Índice de Planeta Vivo ha disminuido en un 52% desde 1970. De acuerdo a los resultados del informe, la biodiversidad se está reduciendo tanto en las regiones templadas como en las tropicales, pero la disminución es mayor en el trópico. América Latina presenta la disminución más dramática con una caída del 83% (WWF, 2014).

## 5.4. Bienestar subjetivo

En las últimas dos décadas, muchas investigaciones dirigidas fundamentalmente por psicólogos -y algunos economistas no convencionales- se han propuesto evaluar el bienestar humano a partir de lo que opinan los propios individuos -o grupos de individuos- sobre su situación. Estos estudios se conocen como estudios sobre el bienestar subjetivo.

Las métricas que se elaboran en este tipo de investigaciones se proponen medir la satisfacción con la calidad de vida, los estados de ánimo o las emociones que manifiestan las personas. En esencia, las medidas de los estudios del bienestar subjetivo tratan de medir si las necesidades humanas realmente se están satisfaciendo. El supuesto de partida es que en la medida en que las necesidades y deseos de las personas se vean más o menos satisfechos, es de esperar que éstas se sientan más o menos felices.

La evidencia empírica recopilada en este tipo de investigaciones ha permitido analizar la relación entre la felicidad y el ingreso a distintos niveles: (i) entre individuos de un país determinado, (ii) entre países, y (iii) a lo largo del tiempo en un país determinado.

A nivel individual y entre países, lo que se ha observado es que la felicidad aumenta cuando lo hace el PIB per cápita, tal y como establece la teoría económica. Sin embargo, los aumentos registrados en el índice de felicidad son cada vez menores a medida que aumenta la renta per cápita. En otras palabras, el índice de felicidad tiene rendimientos decrecientes respecto de los aumentos del ingreso. Así, cuando aumenta el PIB per cápita, el promedio de felicidad aumenta más en los países de ingresos bajos que en los países de ingresos altos.

En este tipo de estudios se ha encontrado que la correlación de las medidas del bienestar subjetivo con el PIB per cápita es fuerte, pero que se debilita significativamente a partir de un cierto nivel de PIB per cápita. Es decir, que a partir de un determinado umbral de ingresos la felicidad prácticamente no aumenta con ingresos adicionales. Cuando los países registran niveles muy bajos de renta per cápita, el índice de felicidad aumenta rápidamente a medida que aumenta el PIB per cápita, pero más allá de los 10.000 dólares, esa relación se debilita mucho.

Un aspecto interesante que han destacado este tipo de investigaciones sobre la relación entre felicidad e ingresos entre países es la presencia de la paradoja del crecimiento infeliz. Esta paradoja sugiere que en la relación entre felicidad e ingresos interviene no sólo el nivel sino también la tasa de crecimiento del PIB per cápita. Al menos en los países de renta alta y en los que registran tasas de crecimiento económico elevadas, la evidencia empírica apunta a una relación inversa entre la satisfacción con la vida y el aumento del PIB per cápita. Estos resultados parecen indicar entonces que los procesos de fuerte crecimiento económico, especialmente en los países de renta alta, deterioran otras dimensiones del bienestar subjetivo de las personas.

Por otra parte, cuando se observa la relación entre felicidad e ingreso a lo largo de algunas décadas en un país determinado, al menos en las economías de renta alta, lo que se puede constatar en los estudios empíricos es que mientras que el PIB per cápita aumenta a un ritmo constante, la felicidad se mantiene sin cambios. Por ejemplo, en un estudio realizado sobre las tendencias en el PIB per cápita y el porcentaje de personas que se declaran "muy felices" en Estados Unidos durante el periodo 1946-1996 se encontró que el PIB per cápita había aumentado a

un ritmo constante, mientras que la proporción de "muy felices" en realidad había disminuido levemente en ese período (Layard, 2003).

La literatura especializada sobre la relación entre medidas del bienestar subjetivo y el ingreso entre individuos de un mismo país o territorio está poblada de estudios sobre la paradoja de Easterlin (Easterlin, 1974). "La paradoja de Easterlin alude al hecho de que en las sociedades desarrolladas las elevaciones de los niveles de renta no generan un incremento en los niveles generales de bienestar del colectivo, aunque persiste una relación directa entre niveles de bienestar individual e ingreso personal. Es decir, lo que es válido para el individuo no lo sería para la sociedad en su conjunto" (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013, p. 572). Las investigaciones que han tratado de ofrecer una explicación a esta aparente paradoja han destacado la importancia que tiene en la satisfacción de los individuos no sólo sus propios ingresos, sino también el ingreso que reciben los demás.

Así, se ha ido conformando la teoría de la renta relativa, la cual tiene dos ideas principales: en primer lugar, está la hipótesis de la comparación social que sostiene que la satisfacción que una persona obtiene de sus ingresos no depende del nivel absoluto de los mismos, sino de su nivel relativo; en segundo lugar, tenemos la hipótesis de la adaptación, según la cual la felicidad de un individuo dependerá fundamentalmente de sus ingresos en relación a sus aspiraciones y estas, a su vez, dependen de los ingresos medios de las personas de su entorno (Iglesias et al., 2013).

En general, estos estudios sugieren que un aumento en el ingreso personal permite un mayor consumo, lo cual al comienzo genera un mayor nivel de satisfacción con la vida o felicidad. Sin embargo, el encanto de la novedad es pasajero, las personas pronto se acostumbran al nuevo nivel de consumo más alto, y el bienestar subjetivo regresa al nivel anterior. Cuando el ingreso y el consumo aumentan de manera constante a lo largo del tiempo, ese hecho se integra a la experiencia y se convierte en una aspiración normal que ya no produce mucha más felicidad. Además, si las personas con las que se compara un individuo experimentan el mismo aumento en el nivel de ingresos y consumo que éste, entonces el individuo no aumentará de manera significativa su felicidad. En cambio, si los niveles de ingreso y consumo personales se mantienen constantes mientras que aumentan significativamente los de otras personas del

entorno, es decir, abriéndose una brecha de ingresos y consumo entre ellos, entonces disminuirá significativamente el bienestar subjetivo del individuo que permanece estancado. En otras palabras, la desigualdad es una fuente de infelicidad.

Las investigaciones sobre el bienestar subjetivo también han ofrecido una visión más amplia de los determinantes de la felicidad y la satisfacción con la vida. Así, estos estudios sugieren que si bien el bienestar material ocupa un lugar importante en los juicios que manifiestan las personas sobre su felicidad, hay otros aspectos de la vida -tales como, por ejemplo, sentirse sano, tener empleo, pareja y amistades- que son todavía más importantes que el nivel de ingresos. Por ejemplo, un estudio del Centro Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) halló que los aspectos más valorados en España, por encima del bienestar económico y el trabajo, son la salud y la familia (Tabla 5).

Tabla 5
Diferentes aspectos vitales según la valoración dada por la población española, Enero 2012 (% de la población)

|                                |                   | <b>Surrores</b> , <b>2</b> 11 | (,                 | · p                |                    |          |
|--------------------------------|-------------------|-------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------|
|                                | Muy<br>importante | Bastante importante           | Algo<br>importante | Poco<br>importante | Nada<br>importante | Ns<br>Nc |
| El trabajo                     | 67,9              | 26,2                          | 1,9                | 1,5                | 1,7                | 0,8      |
| La familia                     | 85,2              | 13,7                          | 0,5                | 0,3                | 0,2                | 0,1      |
| La política                    | 7,2               | 19,1                          | 17,5               | 31,8               | 23,5               | 1,0      |
| El bienestar económico         | 45,4              | 48,8                          | 4,0                | 1,3                | 0,2                | 0,4      |
| El tiempo<br>libre/ocio        | 32,7              | 50,4                          | 11,1               | 4,5                | 0,7                | 0,7      |
| La salud                       | 88,9              | 9,8                           | 1,0                | 0,1                | -                  | 0,2      |
| Los/as<br>amigos/as            | 41,3              | 46,5                          | 8,7                | 2,7                | 0,5                | 0,4      |
| La religión                    | 9,2               | 18,2                          | 16,8               | 28,4               | 26,5               | 0,9      |
| Las<br>relaciones<br>de pareja | 52,1              | 36,5                          | 5,0                | 3,0                | 2,3                | 1,2      |

Fuente: INE (2012, p. 5).

¿Qué lecciones podemos extraer de los hallazgos encontrados en los estudios sobre el bienestar subjetivo para mejorar la política pública? En primer lugar, podemos señalar que si una cantidad adicional de ingreso aumenta la felicidad de la gente de renta baja en mayor medida que la de las personas de ingresos altos, tiene sentido impulsar políticas públicas - por ejemplo, redistributivas- que favorezcan a los pobres. Como ya se ha

visto, estos estudios concluyen que la desigualdad en sí es una fuente de infelicidad, por lo que se necesitan políticas que reduzcan la desigualdad entre las economías nacionales y dentro de ellas.

También la política pública se puede beneficiar mucho de las mediciones sobre el bienestar subjetivo para orientar cambios en las políticas de las áreas de la salud -física y mental-, el empleo, la vida comunitaria, la vivienda y la vida familiar (BID, 2008; Layard, 2010).

Hasta ahora, los organismos nacionales de estadística no suelen publicar a intervalos regulares datos sobre la felicidad. Son, en cambio, los centros de estudios y los institutos de investigación los que habitualmente realizan sondeos en los que se pregunta a la población acerca de la felicidad o la satisfacción con la vida. Una de las principales organizaciones que realiza encuestas sobre el bienestar subjetivo es la agencia Gallup. En el año 2005, Gallup estableció un sistema de encuestas para recolectar información subjetiva sobre diversos aspectos de la calidad de vida con metodologías uniformes en más de 130 países de todas las regiones del mundo. Desde su creación, Gallup ha realizado encuestas en más de 160 países que incluyen el 99% de la población adulta del mundo (Gallup, 2015). Los resultados de la Encuesta Mundial de Gallup se publican desde el año 2006 con una periodicidad anual<sup>7</sup>.

Gallup mide cómo vive la gente sus vidas realizando a los encuestados diez preguntas sobre experiencias positivas y negativas en el día anterior a la encuesta. Las cinco experiencias positivas incluyen: (i) sentirse descansado, (ii) haber sonreído y reído mucho, (iii) haber sentido placer durante gran parte del día, (iv) sentirse respetado y (v) haber aprendido o hecho algo interesante durante el día. Con las respuestas a esas preguntas, se construye el Índice de Experiencias Positivas de Gallup. Los diez países que lideraban el ranking del Índice Gallup de Experiencias Positivas en el año 2014 eran todos latinoamericanos (Tabla 6).

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Puede consultarse la información sobre la metodología utilizada en las Encuestas Mundiales de Gallup en: http://www.gallup.com/178667/gallupworld-poll-work.aspx [Consulta: 21 de octubre, 2015].

Tabla 6
Países con las más altas y bajas emociones positivas, 2014

| País        | Puntuación* | País               | Puntuación* |
|-------------|-------------|--------------------|-------------|
| Paraguay    | 89          | Sudán              | 47          |
| Colombia    | 84          | Túnez              | 52          |
| Ecuador     | 84          | Bangladesh         | 54          |
| Guatemala   | 84          | Serbia             | 54          |
| Honduras    | 82          | Turquía            | 54          |
| Panamá      | 82          | Bosnia Herzegovina | 55          |
| Venezuela   | 82          | Georgia            | 55          |
| Costa Rica  | 81          | Lituania           | 55          |
| El Salvador | 81          | Nepal              | 55          |
| Nicaragua   | 81          | Afganistán         | 55          |

<sup>\*</sup> Índice de Experiencias Positivas de Gallup.

Se construye a través de las siguientes preguntas: ¿Ayer se sintió descansado?; ¿Ayer fue tratado con respeto durante todo el día?; ¿Ayer sonrió o rió mucho?; ¿Ayer aprendió algo o hizo algo interesante durante el día?; ¿Ayer experimentó placer durante gran parte del día?

Fuente: Elaboración propia a partir de Clifton (2015a).

Tabla 7
Países con las más altas emociones negativas, 2014

| País                   | Puntuación* |
|------------------------|-------------|
| Iraq                   | 56          |
| Irán                   | 50          |
| Camboya                | 46          |
| Liberia                | 45          |
| Sudán del Sur          | 44          |
| Uganda                 | 43          |
| Chipre                 | 42          |
| Grecia                 | 42          |
| Togo                   | 42          |
| Bolivia                | 41          |
| Territorios Palestinos | 41          |

<sup>\*</sup> Índice de Experiencias Negativas de Gallup.

Se construye a través de las siguientes preguntas:

Fuente: Modificado a partir de Clifton (2015b).

<sup>¿</sup>Ayer sintió estrés durante gran parte del día?

<sup>¿</sup>Ayer sintió tristeza durante gran parte del día?

<sup>¿</sup>Ayer experimentó dolor físico?

<sup>¿</sup>Ayer sintió preocupación durante gran parte del día

<sup>¿</sup>Ayer se sintió indignado?

Por otra parte, el Índice de Experiencias Negativas de Gallup se construye a partir de la información recabada en preguntas realizadas a los encuestados que centran su atención en las siguientes cinco experiencias negativas: estrés, tristeza, dolor físico, preocupación e indignación (Tabla 7).

Otra métrica distinta, utilizada en los *Informes Mundiales sobre la Felicidad*, es la de la "evaluación de la vida". En este caso, lo que se trata de obtener es una evaluación de cómo las personas ven sus propias vidas -a diferencia de cómo vive la gente sus vidas-. Este indicador se cuantifica solicitando a las personas alrededor del mundo que evalúen sus vidas en la actualidad utilizando una escala de 0 a 10, siendo 0 la peor vida posible y 10 la mejor vida posible.

Según esta métrica, de acuerdo al *Informe Mundial sobre Felicidad 2015*, los suizos son los más felices del mundo, seguidos de cerca por los islandeses, los daneses y los noruegos (Tabla 8) (Helliwell, Layard y Sachs, 2015).

Tabla 8
Países con las más altas y bajas evaluaciones de vida, 2014

| País          | Puntuación | País            | Puntuación |
|---------------|------------|-----------------|------------|
| Suiza         | 7,587      | Togo            | 2,839      |
| Islandia      | 7,561      | Burundi         | 2,906      |
| Dinamarca     | 7,527      | Siria           | 3,006      |
| Noruega       | 7,522      | Benín           | 3,340      |
| Canadá        | 7,427      | Ruanda          | 3,465      |
| Finlandia     | 7,406      | Afganistán      | 3,575      |
| Holanda       | 7,378      | Burkina Faso    | 3,587      |
| Suecia        | 7,364      | Costa de Marfil | 3,655      |
| Nueva Zelanda | 7,286      | Guinea          | 3,656      |
| Australia     | 7,284      | Chad            | 3,667      |

Fuente: Elaboración propia a partir de Helliwell et al. (2015, pp. 26-28).

Los factores que contribuyen positivamente en cómo viven sus vidas las personas son muy diferentes de los factores que influyen en cómo estas personas evalúan sus vidas. Por ejemplo, la renta influye en cómo alguien percibe su vida, pero no en cómo vive su vida. Así, Guatemala siendo uno de los países más pobres del mundo, se encuentra en los primeros puestos de la clasificación del Índice de Experiencias Positivas de Gallup. Por eso, en la clasificación del Índice de Experiencias Positivas no siempre encontramos a los países más ricos encabezando el ranking, ni a los más

pobres al final del mismo (Clifton, 2015b). En cambio, los resultados del *Informe Mundial de Felicidad* se explican fundamentalmente por el PIB per cápita, el apoyo social, la esperanza de vida saludable, la libertad para tomar decisiones, la generosidad y la percepción de corrupción. Es normal, entonces, encontrar a los países de altos ingresos liderando esta clasificación.

Estas diferencias en los resultados de las distintas métricas utilizadas, sin embargo, muchas veces no son plenamente comprendidas por el público general. En efecto, estas tres métricas -evaluación de la vida, experiencias positivas y experiencias negativas- proveen distinta información sobre la vida de la gente, pero todas ellas comparten un aspecto común: los datos que se utilizan para construir sus indicadores provienen de la información entregada por las propias personas encuestadas.

En los últimos años, científicos sociales han recomendado a los organismos nacionales de estadística de los países recoger datos con una metodología consensuada sobre la felicidad de sus habitantes (Layard, 2010; Stiglitz et al., 2013). Según Layard (2010), una buena información sobre los niveles de felicidad permitirían monitorear tendencias, identificar grupos de problemas en la población, y analizar por qué algunas personas son felices mientras que otras no.

No obstante, las medidas del bienestar subjetivo también han recibido un conjunto de críticas. Muchos han cuestionado que las medidas del bienestar subjetivo -basadas en los juicios que manifiestan las personas sobre su satisfacción con la vida- tengan la misma importancia que las medidas del bienestar objetivo, tales como la esperanza de vida, la tasa de alfabetización de adultos, la tasa de mortalidad infantil, el nivel de ingresos, etc. Por ejemplo, el periodista John Carlin en un reciente artículo publicado en el periódico español *El País*, se preguntaba cómo era posible que los habitantes de Paraguay declarasen ser tan felices en uno de los países más injustos, corruptos y desiguales del mundo, en el que cada día se suicida, como promedio, un joven de entre 15 y 25 años (Carlin, 2015). Pese a que todos convendríamos en que esos aspectos afectan negativamente al bienestar de las personas, en los tres años del periodo 2012-2014 Paraguay ha liderado el ranking de las encuestas globales sobre felicidad que hace la agencia Gallup.

Este tipo de incoherencias ha llevado a que algunos se pregunten si la felicidad -que es un estado de ánimo, un sentimiento-, o la satisfacción

con la vida, se pueden medir con un grado razonable de precisión. En términos generales, los economistas ortodoxos, por ejemplo, no creen que los niveles de utilidad -felicidad- se puedan medir de forma que permita establecer comparaciones entre individuos o grupos de individuos. En cambio, los psicólogos (y algunos economistas) consideran que el nivel de felicidad de un individuo se puede evaluar con un grado razonable de precisión en relación con el de otros individuos mediante la formulación de las preguntas adecuadas.

#### 5.5. Índice de Planeta Feliz

El Índice de Planeta Feliz es un indicador compuesto creado en el año 2006 por la New Economics Foundation (NEF). Está compuesto por dos indicadores objetivos (esperanza de vida y huella ecológica) y un indicador subjetivo (satisfacción con la vida). Su fórmula de cálculo es la siguiente:

Índice de Planeta Feliz = 
$$\frac{\text{Esperanza de vida x Satisfacción con la vida}}{\text{Huella ecológica}}$$

El Índice de Planeta Feliz es un indicador de eficiencia. Concretamente, mide la eficiencia ecológica en la producción de bienestar. Multiplicando la esperanza de vida por la satisfacción con la vida se obtiene el grado con el que la gente vive vidas felices y duraderas en un determinado país en un momento dado, lo cual se denomina "Años de Vida Felices". Posteriormente, se dividen los Años de Vida Felices por la huella ecológica, obteniendo así un indicador de bienestar por unidad de recurso usado.

El tercer informe global sobre el Índice de Planeta Feliz tuvo una cobertura de 151 países y sus resultados revelaron que (NEF, 2012):

- no vivimos en un planeta feliz -tal y como se define este concepto en el informe-;
- ningún país alcanza un bienestar alto y sostenible, y sólo nueve países se encuentran cerca de ese objetivo;
- ocho de esos nueve países son de América Latina y el Caribe;

- el país que alcanza el ranking más alto en Europa Occidental es Noruega en el puesto número 29, justo por detrás de Nueva Zelanda;
- Estados Unidos ocupa el puesto 105 de 151 países analizados;
- los resultados de los países de altos ingresos se ven considerablemente afectados por sus fuertes huellas ecológicas.

Dada su composición, las críticas y limitaciones que ya se han señalado respecto a los indicadores de bienestar subjetivo y la huella ecológica se pueden hacer extensivas al Índice de Planeta Feliz.

#### 5.6. Felicidad Nacional Bruta

La Felicidad Nacional Bruta (FNB) fue propuesta a principios de los años 80's en Bután, un pequeño Estado del Himalaya. Hasta ahora no se ha constituido como un índice con una metodología definida, sino que consiste en un conjunto de principios que orientan la política pública para promover la calidad de vida de sus ciudadanos como un objetivo prioritario. La Felicidad Nacional Bruta aspira a integrar un desarrollo económico equitativo y sostenible a través de nueve dimensiones: bienestar psicológico, salud, educación, cultura, uso del tiempo, buen gobierno, vitalismo comunitario, diversidad ecológica y resiliencia y niveles de vida (Kubiszewski et al., 2013). Desde el año 2004, Bután ha patrocinado cinco conferencias internacionales sobre la FNB y ha creado una comisión para buscar formas de hacer operativo este indicador.

## 6. Indicadores desagregados

Algunas medidas de bienestar y progreso alternativas al PIB prefieren presentar varios indicadores de forma desagregada, en lugar de agregar distintas variables en un único índice. De tal forma que para evaluar la situación de un país o de una economía, no bastaría con contemplar una única cifra, sino que se requeriría realizar un análisis de un conjunto variado de indicadores.

En este apartado se presentan muy brevemente los Objetivos de Desarrollo del Milenio y los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, por ser las propuestas que utilizan indicadores desagregados con mayor presencia en la agenda internacional.

## 6.1. Objetivos de Desarrollo del Milenio

En septiembre del año 2000, 189 Estados miembros de las Naciones Unidas firmaron la Declaración del Milenio en la que "se establecieron los fundamentos de una agenda de desarrollo basada en valores... [tales como] la libertad, la igualdad, la solidaridad, la tolerancia, el respeto a la naturaleza y la responsabilidad común pero diferenciada" (ONU, 2005, p. 1). Un año más tarde, el Secretario General de las Naciones Unidas, Koffi Annan, presentó en la Asamblea General de Naciones Unidas una *Guía general para aplicación de la Declaración del Milenio* en la que se propusieron los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

Los ODM estaban compuestos por 8 objetivos, 18 metas y 48 indicadores:

- Objetivo 1: Erradicar la pobreza extrema y el hambre.
- Objetivo 2: Lograr la enseñanza primaria universal.
- Objetivo 3: Promover la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de la mujer.
- Objetivo 4: Reducir la mortalidad de los niños menores de 5 años.
- Objetivo 5: Mejorar la salud materna.
- Objetivo 6: Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades.
- Objetivo 7: Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente.
- Objetivo 8: Fomentar una alianza mundial para el desarrollo.

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio formalizaron el compromiso de la comunidad internacional para mejorar la condición del ser humano en cualquier parte del mundo. Los primeros siete objetivos incluían compromisos que deberían ser cumplidos sobre todo por los países en desarrollo, para alcanzar gradualmente una cobertura universal de los niveles mínimos de bienestar. El octavo comprende una serie de compromisos contraídos por los países desarrollados para apoyar los esfuerzos de los países en desarrollo, así como algunos elementos para corregir las asimetrías internacionales que perjudican a los países en desarrollo.

En definitiva, con los ODM, los líderes de cada país se comprometieron, entre otros, a reducir a la mitad el hambre, la pobreza y la proporción de gente sin agua potable entre 1990 y 2015. También a reducir la mortalidad infantil en dos tercios y la mortalidad materna en tres cuartos; y a asegurar que todos los niños del mundo estuvieran en la escuela primaria a finales de 2015.

Muchos han señalado que la principal virtud que tienen los ODM es que son claros, concisos y medibles. Pero también se han denunciado ciertas limitaciones. La primera es que no eran globales, sino que fueron fundamentalmente concebidos para los países de menor desarrollo. En ese sentido, estaban muy centrados en los aspectos relacionados con la pobreza. La segunda limitación importante de los ODM tiene que ver con el proceso poco participativo en la conformación de los objetivos y metas. Se vio en ellos cierto paternalismo de los países del Norte hacia los países del Sur.

En el año 2015 se hicieron muchos balances de los resultados. Se han logrado importantes avances en reducción de la pobreza, el hambre, el analfabetismo, la mortalidad infantil y la materna. Más personas tienen acceso a agua potable, mosquiteras y medicamentos contra el VIH/SIDA.

Pero el panorama del cumplimiento de las metas de los ODM no es tan de color de rosa como se suele afirmar. Jan Vandemoortele, considerado como uno de los padres de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, afirma que "según los datos disponibles y fiables, el mundo [logró] una sola meta al final de 2015. Es el objetivo de que haya tantas niñas como niños en la escuela primaria. Y esta es solo media victoria. La triste realidad es que unos 50 millones de niños en el mundo todavía no están matriculados en la escuela y que la calidad de la educación sigue siendo pobre" (2015, 16 de febrero). Además, en este periodo ha aumentado la desigualdad, lo cual es una muy mala noticia para los más pobres, que siguen quedando excluidos de los beneficios del progreso.

En definitiva, en términos generales, el cumplimiento de los ODM ha quedado lastrado de forma grave por la falta de recursos económicos y de voluntad política.

## 6.2. Objetivos de Desarrollo Sostenible

En la cumbre de Naciones Unidas Rio+20, celebrada en el año 2012, los líderes mundiales acordaron crear los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) para cumplir con los compromisos pendientes de la Declaración del Milenio, al tiempo que incorporaban un enfoque medioambiental para abordar las amenazas que el desarrollo económico supone para el planeta.

Después de dos años y medio de negociaciones, en septiembre de 2015 los Objetivos de Desarrollo Sostenible fueron ratificados por los Estados miembro en la sede de Naciones Unidas en Nueva York. Éstos reemplazaron a partir del año 2016 a los ODM.

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible contienen 17 objetivos y 169 metas. Sus defensores sostienen que los ODS superan las limitaciones de los ODM, puesto que se han elaborado con una participación activa de la comunidad internacional; y se mantiene el compromiso con la pobreza pero aparecen otros temas como desigualdad, medioambiente, etc. En ese sentido, los defensores de los ODS argumentan que a diferencia de los ODM, los ODS son globales, porque están pensados para todos los países del mundo.

Ahora bien, a diferencia de lo sucedido con los Objetivos de Desarrollo del Milenio, los Objetivos de Desarrollo Sostenible han sido ampliamente criticados por su falta de claridad, por no haber sido cuantificados apropiadamente y por carecer en muchos casos de plazos de cumplimiento precisos. Se ha dicho que los ODS es una larga lista de objetivos difusos y metas vagas e imprecisas, lo cual no constituye un aporte útil a la agenda de desarrollo.

Un aspecto muy criticado al momento inicial de la presentación de los ODS es que no venían acompañados de indicadores de medición, lo cual es esencial para evitar interpretaciones subjetivas de cualquier progreso, que acaban derivando en divisiones ideológicas en el debate político. En los ODS se usa mucho un lenguaje como "aumentar o reducir sustancialmente", "reforzar", "fortalecer", "progresivamente mejorar", "promover", "garantizar". Además, muchas metas no establecen un plazo específico para ser alcanzadas. En este sentido, los críticos señalan que solamente indicadores sólidos, con plazos bien definidos, que se puedan medir de manera objetiva, y para los cuales existen datos fiables basados

en observaciones directas, pueden asegurar una discusión serena, disciplinada y basada en la evidencia. Por lo tanto, la medición de las metas no es un asunto trivial.

En febrero de 2015 la prestigiosa revista *Science* publicó un artículo en el que revelaba que un panel de científicos compuesto por más de 40 investigadores de varias disciplinas calificaba los ODS como "vagos, débiles e insignificantes" (Stockstad, 2015). Los resultados del trabajo de revisión de los ODS, realizado por los científicos a lo largo de varios meses, establecieron que sólo el 29% de las 169 metas estaban correctamente definidas con rigor científico, el 54% de las metas necesitaba un mayor trabajo dada su ambigüedad y el 17% restante eran metas débiles o innecesarias (Tabla 9). En definitiva, más del 70% de las metas carecían de resultados concretos y plazos de cumplimiento, y algunas no podían medirse apropiadamente, en caso de que tal cosa fuese siquiera posible (ICSU e ISSC, 2015).

Otra crítica es que los ODS se han planteando sin antes los Estados miembros haberse puesto de acuerdo sobre una narrativa más amplia, como lo fue la Declaración del Milenio para el caso de los ODM. Es decir, algunos críticos plantean que "la selección de los retos universales debería venir después de que la narrativa más amplia haya sido acordada por los Estados miembros" (Vandemoortele, 2014, 21 de octubre).

También se ha dicho que los ODS parten de una premisa falsa. El texto acordado establece que "la reducción de la pobreza es el mayor desafío global". Sin embargo, muchos científicos y expertos, como el premio Nobel de Economía Robert Shiller, dicen que ésta no es una premisa válida. "El problema principal al que nos enfrentamos ahora, hoy, es el aumento de la desigualdad". O en palabras de The Economist: "La creciente desigualdad es uno de los más grandes desafíos sociales, económicos y políticos de nuestro tiempo". En este sentido, aunque los ODS mencionan la desigualdad en su objetivo número 10, lo hacen -según algunos- de manera muy superficial e insuficiente.

Tabla 9
Evaluación de los ODS por parte de un panel de científicos

| Pobreza        | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|
| Hambre         | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Salud          | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |  |
| Educación      | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Igualdad de    | • | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| género         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Agua potable   | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Energía        | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Empleo         | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |  |
| Infraestructur | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| a              |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Desigualdad    | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Ciudades       | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |   |  |
| seguras        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Consumo        | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |  |
| sostenible     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Cambio         | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| climático      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Conservación   | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |   |   |  |
| marina         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Biodiversidad  | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |  |
| Paz            | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • |   |   |   |   |   |  |
| Promoción      | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • |  |
| del desarrollo | • | • |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |

Leyenda: •Meta bien definida; •Meta necesita más trabajo; •Meta débil o innecesaria.

Fuente: Stockstad (2015, p. 703).

Otra crítica ha planteado que los ODS son una agenda global, pero no universal. Por ejemplo, en el caso de la nutrición, una agenda verdaderamente universal no sólo se ocuparía de la desnutrición, sino también del sobrepeso y de la obesidad, que constituyen amenazas crecientes para la salud pública en todo el mundo. Así, la virtud que suele señalarse sobre la formulación de los ODS respecto a la ausencia de una actitud condescendiente y paternalista de los países del Norte hacia los países del Sur, se revelaría como falsa. Los críticos sostienen que los países ricos no están aún preparados para comprometerse con una agenda universal de verdad.

Finalmente, se ha señalado que algunas metas de los ODS ponen el listón muy alto, por lo que no son realistas. El prestigioso centro de estudios británico Overseas Development Institute en su informe

"Proyectando el progreso: Alcanzar los ODS en 2030" calculaba la viabilidad de alcanzar las metas si el esfuerzo económico y político se mantuviese en los niveles actuales. Para ello, seleccionaron y evaluaron una meta de cada objetivo. Los resultados del trabajo realizado mostraban que sólo tres metas requieren una reforma que garantice su cumplimiento en 2030, mientras que nueve de ellas precisan una verdadera revolución para ser alcanzadas y en el caso de otras cinco metas únicamente se puede albergar esperanzas de alcanzarlas haciendo justo lo contrario de lo que se ha hecho hasta ahora. En esta categoría están, por ejemplo, la lucha contra el cambio climático, la acumulación de residuos sólidos y la protección de los entornos marinos.

#### 7. Conclusiones

Lo que resulta claro de toda esta discusión es que los investigadores sociales se han embarcado en las últimas décadas en una estimulante tarea para medir el progreso y el bienestar mediante métricas más integrales. No se trata únicamente de satisfacer un interés académico sino que la necesidad de superar la medición convencional del progreso y el bienestar a través del PIB cuenta con un importante respaldo de la comunidad política y de las organizaciones de la sociedad civil, que miran con desconfianza la relación automática que se suele establecer entre crecimiento económico y bienestar de la población.

Las distintas iniciativas que se han desarrollado en los últimos años ponen de manifiesto que se han producido importantes avances en la medición del progreso. El progreso ahora se entiende con una visión amplia, interconectada y de largo plazo entre el bienestar económico, social y ecológico.

Estamos, en ese sentido, sin duda, mucho mejor que hace unas décadas. Contamos en la actualidad con un conjunto variado de indicadores que nos permite evaluar el progreso e identificar los riesgos y debilidades de nuestra senda de desarrollo. Como dicen Costanza et al. (2009, p. 33), "se necesita que estas iniciativas continúen, crezcan y se multipliquen, construyendo finalmente un amplio consenso global sobre los nuevos objetivos para la sociedad y nuevas medidas de progreso dirigidas a esos objetivos".

En cuanto a los desafíos, aunque ha habido grandes avances en la conceptualización y medición del progreso, sigue haciéndose un uso excesivo y equivocado del PIB como principal indicador de referencia en la elaboración de las políticas públicas y en la evaluación del progreso social. Esta situación requiere una urgente modificación si lo que pretendemos con las políticas públicas es mejorar la calidad de vida de las personas al tiempo que se mantiene la capacidad de carga de los ecosistemas que sustentan la vida en el planeta. Este desafío requerirá de nuevas instituciones y de sistemas de recogida de información y oficinas de estadística más completos que los actuales.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anielski, M. (2001). The Alberta GPI Blueprint: The Genuine Progress Indicator (GPI) Sustainable Well-being Accounting System. Calgary: Pembina Institute for Sustainable Development.
- Anielski, M. y Johannessen, H. (2009). *The Edmonton 2008 Genuine Progress Indicator Report*. Edmonton: Anielski Management.
- Ayres, R. (1996). Limits to the growth paradigm. *Ecological Economics*, 19, 117-134.
- Ayres, R. (2000). Commentary on the utility of the ecological footprint concept. *Ecological Economics*, 32 (3), 347-349.
- Azqueta, D.; Alviar, M.; Domínguez, L. y O'Ryan, R. (2007). *Introducción a la economía ambiental*. (2a. ed.). Madrid: Mc-Graw-Hill.
- Bagstad, K.J. y Ceroni, M. (2007). Opportunities and challenges in applying the Genuine Progress Indicator/Index of Sustainable Economic Welfare at local scales. *International Journal of Environment, Workplace and Employment* [en línea], 3, 132-153. <a href="http://dx.doi.org/10.1504/IJEWE.2007.017880">http://dx.doi.org/10.1504/IJEWE.2007.017880</a>.
- Bagstad, K.J. y Shammin, M. (2009). The Genuine Progress Indicator as a measure of regional economic welfare: a case study for northeast Ohio. Paper presented at the 5th biannual meeting of the US Society for Ecological Economics: Science and Policy for a Sustainable Future, May 31-June 3, Washington DC.
- Banco Mundial (2009). ¿Dónde está la riqueza de las naciones? Medir el capital para el siglo XXI. Colombia: Banco Mundial y Mayol.
- Barton, J.; Jordán, R.; León, S. y Solís, O. (2007). ¿Cuán sustentable es la Región Metropolitana de Santiago. Metodologías de evaluación de la sustentabilidad. Santiago de Chile: CEPAL.
- Bay Area Genuine Progress Indicator (2006). *An Index for Sustainable Prosperity* [en línea]. Disponible en:

- www.regionalprogress.org/more\_ca\_bayarea.html. [Consulta: 2010, 7 de julio].
- Beça, P. y Santos, R. (2014). A comparison between GDP and ISEW in decoupling analysis. *Ecological Indicators* [en línea], 46, 167-176. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolind.2014.06.010">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolind.2014.06.010</a>.
- Berik, G. y Gaddis, E. (2011). The Utah Genuine Progress Indicator (GPI), 1990 to 2007: a report to the people of Utah [en línea]. Disponible en: www.utahpop.org/gpi.html. [Consulta: 2012, 8 de octubre].
- BID (2008). Calidad de vida. Más allá de los hechos. México: Banco Interamericano de Desarrollo y Fondo de Cultura Económica.
- Bleys, B. (2007). Simplifying the Index of Sustainable Economic Welfare: methodology, data sources and a case study for The Netherlands. *International Journal of Environment, Workplace and Employment* [en línea], 3, 103-118. <a href="http://dx.doi.org/10.1504/IJEWE.2007.017878">http://dx.doi.org/10.1504/IJEWE.2007.017878</a>>.
- Bleys, B. (2008). Proposed changes to the Index of Sustainable Economic Welfare: an application to Belgium. *Ecological Economics* [en línea], 64, 741-751. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2007.10.013">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2007.10.013</a>.
- Bleys, B. (2009). Beyond GDP: The Index of Sustainable Economic Welfare. Tesis de Doctorado, Vrije Universiteit Brussel, Bélgica.
- Bleys, B. (2013). The Regional Index of Sustainable Economic Welfare for Flanders, Belgium. *Sustainability* [en línea], 5 (2), 496-523. <a href="http://dx.doi.org/10.3390/su5020496">http://dx.doi.org/10.3390/su5020496</a>.
- Bleys, B. y Whitby, A. (2015). Barriers and opportunities for alternative measures of economic welfare. *Ecological Economics* [en línea], 117, 162-172. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2015.06.021">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2015.06.021</a>.
- Boulding, K. (1966). "La economía futura de la Tierra como un navío espacial", En Herman Daly (Comp.) (1989 [1980]). *Economía, ecología y ética*. (pp. 262-272). México: Fondo de Cultura Económica.
- Bourne, T. y Fenn, I. (2011). *Know your environmental limits. A local leader's guide* [en línea]. Londres: Sustainable Development Commission. Disponible en: http://www.sd-commission.org.uk/pages/economics.html [Consulta: 2015, 4 de noviembre].
- Bravo, G. (2014). The Human Sustainable Development Index: New calculations and a first critical analysis. *Ecological Economics* [en línea], 37, 145-150. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolind.2013.10.020">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolind.2013.10.020</a>>.

- Carlin, J. (2015). La conquista de la felicidad [en línea]. *El País*. Disponible en:
  - http://internacional.elpais.com/internacional/2015/09/27/actual idad/1443375480\_705884.html [Consulta: 2015, 6 de octubre].
- Castañeda, B. (1997). Un Índice de Bienestar Económico Sostenible (IBES) para Chile. *Ambiente y Desarrollo, 13* (4), 70-79.
- Castañeda, B. (1999). An Index of Sustainable Economic Welfare for Chile. *Ecological Economics* [en línea], 28, 231-244. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(98)00037-8">http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(98)00037-8</a>.
- Castillo, A. (2007). Índice de Bienestar Económico Sustentable para México. Tesis profesional de Licenciatura en Economía, Universidad de las Américas Puebla, México.
- Clarke, M. e Islam, S.M.N. (2005). Diminishing and negative welfare returns of economic growth: an Index of Sustainable Economic Welfare for Thailand. *Ecological Economics* [en línea], *54*, 81-93. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2004.10.003">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2004.10.003</a>.
- Clarke, M. y Shaw, J. (2008). Genuine progress in Thailand: a systemanalysis approach. En Philip Lawn y Matthew Clarke (Eds.). Sustainable welfare in the Asia-Pacific. (pp. 260-297). Northampton: Edward Elgar.
- Clifton, J. (2015a). Mood of the world upbeat on International Happiness Day [en línea]. Disponible en: http://www.gallup.com/poll/182009/mood-world-upbeat-international-happiness-day.aspx [Consulta: 2015, 21 de octubre].
- Clifton, J. (2015b). Who are the happiest people in the world? The Swiss or Latin Americans? [en línea]. Disponible en: http://www.gallup.com/opinion/gallup/182843/happiest-people-world-swiss-latin-americans.aspx [Consulta: 2015, 21 de octubre].
- Cobb, C.; Halstead, T. y Rowe, J. (1995). The Genuine Progress Indicator: Summary of data and methodology. San Francisco: Redefining Progress.
- Costanza, R.; Erickson, J.; Fligger, K.; Adam, A.; Adams, C.; Altschuler, B.; Balter, S.; Fisher, B. et al. (2004). Estimates of the Genuine Progress Indicator (GPI) for Vermont, Chittenden County and Burlington, from 1950 to 2000. *Ecological Economics* [en línea], *51*, 139-155. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2004.04.009">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2004.04.009</a>.
- Costanza, R.; Hart, M.; Posner, S. y Talberth, J. (2009). Beyond GDP: The Need for New Measures of Progress. *Pardee Paper 4*. Boston: Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future.

- Daly, H. (1987). "The economic growth debate: what some economists have learned but many have not", *Journal of Environmental Economics and Management*, 14, 323-336.
- Daly, H. y Cobb Jr, J. (1993 [1989]). Para el bien común. Reorientando la economía hacia la comunidad, el ambiente y un futuro sostenible. México: Fondo de Cultura Económica.
- Danilishin, B.M. y Vecklich, O.A. (2010). Genuine Progress Indicator as an adequate macroeconomic indicator of public welfare. *Studies on Russian Economic Development* [en línea], *21* (6), 644-650. <a href="http://dx.doi.org/10.1134/S1075700710060080">http://dx.doi.org/10.1134/S1075700710060080</a>.
- Dasgupta, P., y Mäler, K. G. (2000). Net national product, wealth, and social well-being. *Environment and Development Economics*, 5 (1–2), 69–93.
- Delang, C. y Yu, Y. (2014). Beyond economic growth: the genuine progress of Hong Kong from 1968 to 2010. *International Journal of Sustainable Development* [en línea], 17 (4), 387-402. <a href="http://dx.doi.org/10.1504/IJSD.2014.065326">http://dx.doi.org/10.1504/IJSD.2014.065326</a>.
- Diefenbacher, H. (1994). The Index of Sustainable Economic Welfare for the Federal Republic of Germany. En Clifford Cobb y John Cobb (Eds.). *The Green National Product.* (pp. 215-245). Lanham: University of Americas Press.
- Diefenbacher, H.; Held, B.; Rodenhauser, D. y Zieschank, R. (2013). NWI 2.0: Weiterentwicklung und Aktualisierung des Nationalen Wohlfahrtsindex. Alemania: Forschungszentrum für Umweltpolitik der Freien Universität Berlin und Forschungsstatte der Evangelischen Studiengemeinschaft Heidelberg.
- Domínguez, R.; Guijarro, M. y Trueba, C. (2011). Recuperando la dimension política del desarrollo humano. *Sintesis*, 220, 11-31.
- Easterlin, R. A. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. En P. A. David y M. W. Reder (Eds.), Nations and households in economic growth: Essays in honour of Moses Abramowitz. New York: Academic Press.
- Erickson, J.; Zencey, E.; Burke, M.; Carlson, S. y Zimmerman, Z. (2013). Vermont Genuine Progress Indicator 1960-2011. Vermont: University of Vermont.
- Feeny, S.; Mitchell, H; Tran, C. y Clarke, M. (2013). The determinants of economic growth versus genuine progress in South Korea. *Social Indicators* Research [en línea], 113 (3), 1055-1074. <a href="http://dx.doi.org/10.1007/s11205-012-0127-4">http://dx.doi.org/10.1007/s11205-012-0127-4</a>.
- Fleurbaey, M. (2009). Beyond GDP: The Quest for a Measure of Social Welfare. *Journal of Economic Literature*, 47 (4), 1029-75.

- Forgie, V. et al. (2008). Calculating the New Zealand Genuine Progress Indicator. En Philip Lawn y Matthew Clarke (Eds.). *Sustainable welfare in the Asia-Pacific.* (pp. 126-152). Northampton: Edward Elgar.
- Galbraith, J. K. (1958). *The affluent society*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Gallup (2015). How does the Gallup World Poll work? [en línea]. *Gallup*. Disponible en: http://www.gallup.com/178667/gallup-world-poll-work.aspx [Consulta: 2015, 21 de octubre].
- Gigliarano, C.; Balducci, F.; Ciommi, M. y Chelli, F. (2014). Going regional: An index of sustainable economic welfare for Italy. *Computers, Environment and Urban Systems* [en línea], *45*, 63-77. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.compenvurbsys.2014.02.007">http://dx.doi.org/10.1016/j.compenvurbsys.2014.02.007</a>.
- Gil, S. y Sleszynski, J. (2003). An Index of Sustainable Economic Welfare for Poland. *Sustainable Development* [en línea], 11, 47-55. <a href="http://dx.doi.org/10.1002/sd.203">http://dx.doi.org/10.1002/sd.203</a>.
- Guenno, G. y Tiezzi, S. (1998). *The ISEW for Italy*. Milán: Fondazione Eni Enrico Mattei.
- Gustavson, K.R. y Lonergan, S.C. (1994). Sustainability in British Columbia: The calculation of an Index of Sustainable Economic Well-being. Victoria: Centre for Sustainable Regional Development.
- Hamilton, C. (1999). The genuine progress indicator: methodological developments and results from Australia. *Ecological Economics* [en línea], 30, 13-28. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(98)00099-8">http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(98)00099-8</a>.
- Hamilton, C. y Denniss, R. (2000). *Tracking well-being in Australia. Discussion paper 35*. Canberra: The Australian Institute.
- Hamilton, K. (1994). Green alternatives to GDP. En National accounts and the environment, Papers and proceedings from a conference. EUROSTAT.
- Hanley, N. (1999). Measuring sustainability: a time series of alternative indicators for Scotland. *Ecological Economics* [en línea], 28, 55-73. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(98)00027-5">http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(98)00027-5</a>.
- Hartwick, J. M. (1990). Natural resources, national accounting and economic depreciation. *Journal of public economics*, 43, 291-304.
- Helliwell, J.; Layard, R. y Sachs, J. (2015). World Happiness Report 2015. Paris: Sustainable Development Solutions Network.
- Herren, S. (2011). SDC challenge paper: Measuring what matters in light of the Stiglitz Report [en línea]. Londres: Sustainable Development Commission. Disponible en: http://www.sd-commission.org.uk/pages/economics.html [Consulta: 2015, 4 de noviembre].
- Hicks, J. R. (1945). Valor y capital. México: Fondo de Cultura Económica.

- Hirsch, F. (1976). *Social limits to economic growth*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hoffrén, J. (2001). Measuring the eco-efficiency of welfare generation in a national economy: the case of Finland. Tesis de Doctorado, University of Tampere, Finlandia.
- Hoffrén, J. (2011). Measuring sustainable well-being on sub-national level with Genuine Progress Indicator (GPI) in Finland. Finland: Regional Council of Päijät Häme and Joint Authority of Kainuu Region, Finland.
- Hong, V.X.N.; Clarke, M. y Lawn, P. (2008). Genuine progress in Vietnam: impact of the Doi Moi reforms. En Philip Lawn y Matthew Clarke (Eds.). Sustainable welfare in the Asia-Pacific. (pp. 299-330). Northampton: Edward Elgar.
- Hopkins, M. (1991). Human Development Revisited: A New UNDP Report. *World Development* [en línea], 19 (10), 1469-1474. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X(91)90089-Z">http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X(91)90089-Z</a>.
- ICSU e ISSC (2015). Review of the Sustainable Development Goals: The science perspective. Paris: International Council for Science (ICSU).
- Iglesias, E.; Peña, J. y Sánchez, J. (2013). Bienestar subjetivo, renta y bienes relacionales. Los determinantes de la felicidad en España. Revista Internacional de Sociología [en línea], 71 (3), 567-592. <a href="http://dx.doi.org/10.3989/ris.2012.04.11">http://dx.doi.org/10.3989/ris.2012.04.11</a>.
- Jackson, T. (2004). *Chasing progress: Beyond measuring economic growth.* Londres: New Economics Foundation.
- Jackson, T. (2009). A sustainable New Deal [en línea]. Londres: Sustainable Development Commission. Disponible en: http://www.sdcommission.org.uk/pages/economics.html [Consulta: 2015, 4 de noviembre].
- Jackson, T. (2011). Prosperidad sin crecimiento. Economía para un planeta finito. Barcelona: Icaria.
- Jackson, T. y Marks, N. (1994). Measuring sustainable economic welfare: A pilot index 1950-1990. Estocolmo: Stockholm Environment Institute y New Economics Foundation.
- Jackson, T. y Stymme, S. (1996). Sustainable Economic Welfare in Sweden: A pilot index 1950-1992. Stockholm: Stockholm Environment Institute.
- Jackson, T. et al. (1997). An Index of Sustainable Economic Welfare for the UK 1950-1996. Guildford: University of Surrey.
- Jackson, T. el al. (2008). Measuring Regional Progress: Regional Index of Sustainable Economic Welfare (R-ISEW) for all the English regions. Londres: New Economics Foundation.

- Jones, C.; Munday, M. y Roche, N. (2007). A regional index of sustainable economic welfare: a policy-useful approach for monitoring progress towards sustainable development. *Paper for ERSA Conference*, August 2007. European Regional Science Association, Paris.
- Kahneman, D.; Krueger, A.; Schkade, D.; Schwarz, N. y Stone, A. (2004). Toward national well-being accounts. *American Economic Review*, *Papers and Proceedings*, 94, 429–434.
- Kelley, A.C. (1991). The Human Development Index: Handle with care. *Population and Development Review* [en línea], 17 (2), 315-324. <a href="http://dx.doi.org/10.2307/1973733">http://dx.doi.org/10.2307/1973733</a>.
- Kubiszewski, I.; Costanza, R.; Dorji, L.; Thoennes, P. y Tshering, K. (2013). An initial estimate of the value of ecosystem services in Bhutan. *Ecosystem Services* [en línea], 3, 11-21. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecoser.2012.11.004">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecoser.2012.11.004</a>>.
- Kubiszewski, I.; Costanza, R.; Franco, C.; Lawn, P.; Talberth, J.; Jackson, T. y Aylmer, C. (2013). Beyond GDP: measuring and achieving global genuine progress. *Ecological Economics*, *93*, 57-68.
- Kuznets, S. (1941). *National income and its composition, 1919-1938*. New York: NBER.
- Lawn, P. (2008a). Genuine progress in Australia: time to rethink the growth objective. En Philip Lawn y Matthew Clarke (Eds.). Sustainable welfare in the Asia-Pacific. (pp. 91-125). Northampton: Edward Elgar.
- Lawn, P. (2008b). Genuine progress in India: some further growth needed in immediate future but population stabilization needed immediately. En Philip Lawn y Matthew Clarke (Eds.). Sustainable welfare in the Asia-Pacific. (pp. 191-227). Northampton: Edward Elgar.
- Lawn, P. (2013). Economic transition in Australia: time to move towards a steady-state economy. En Philip Lawn (Ed.). *Globalization, economic transition, and the environment. Forging a path to sustainable development* [en línea]. (pp. 129-173). Cheltenham: Edward Elgar. <a href="http://dx.doi.org/10.4337/9781781951415.00016">http://dx.doi.org/10.4337/9781781951415.00016</a>>.
- Lawn, P. y Clarke, M. (2006). Comparing Victoria's genuine progress with that of the rest of Australia. *Journal of Economic and Social Policy, 10* (2), 115-138.
- Layard (2003). Happiness: has social science a clue? *The Lionel Robbins Memorial Lectures 2002/3* [en línea]. Londres: London School of Economics. Disponible en: http://cep.lse.ac.uk/events/lectures/layard/RL030303.pdf
- Layard, R. (2005). Happiness: lessons from a new science. Londres: Penguin.

- Layard, R. (2010). Measuring subjective well-being. *Science* [en línea], *327*, 534-535. <a href="http://dx.doi.org/10.1126/science.1186315">http://dx.doi.org/10.1126/science.1186315</a>.
- Leipert, C. (1989). National income and economic growth: the conceptual side of defensive expenditures. *Journal of economic issues*, 26 (3), 843-856.
- Leipert, C. (1994 [1986]). Los costes sociales del crecimiento económico. En Federico Aguilera Klink y Vicent Alcántara (Comps.) (1994). De la economía ambiental a la economía ecológica. (pp. 151-170). Barcelona: Icaria, Fuhem.
- Lora, E. y Chaparro, J. (2008). La conflictiva relación entre el ingreso y la satisfacción. En Eduardo Lora (Coord.). *Calidad de vida: más allá de los hechos*. México: Banco Interamericano de Desarrollo y Fondo de Cultura Económica.
- Mancero, X. (2001). La medición del desarrollo humano: elementos de un debate. CEPAL. Serie de estudios estadísticos y prospectivos 11. Santiago de Chile: CEPAL.
- Makino, M. (2008). Genuine progress in Japan and the need for an open economy GPI. En Philip Lawn y Matthew Clarke (Eds.). Sustainable welfare in the Asia-Pacific. (pp. 153-190). Northampton: Edward Elgar.
- Martínez Alier, J. y Roca, J. (2001). *Economía ecológica y política ambiental.* (2a. ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Maryland Genuine Progress Indicator (2016). *An Index for Sustainable Prosperity* [en línea]. Disponible en: http://dnr.maryland.gov/mdgpi/Pages/default.aspx [Consulta: 2016, 30 de Julio].
- Matthews, J. (2003). An Index of Sustainable Economic Welfare for Wales: 1990-2000. Cardiff: Cardiff School of Business.
- Max-Neef, M., Elizalde, A. y Hopenhayn, M. (1986). "Desarrollo a Escala Humana: Una opción para el futuro", *Development Dialogue, Número especial*, 1-94.
- Max-Neef, M. (1995). Economic growth and quality of life: a threshold hypothesis. *Ecological Economics* [en línea], 15, 115-118. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/0921-8009(95)00064-X">http://dx.doi.org/10.1016/0921-8009(95)00064-X</a>.
- McDonald, G.; Forgie, V.; Zhang, Y.; Andrew, R. y Smith, N. (2009). *A Genuine Progress Indicator for the Auckland Region*. Nueva Zelanda: New Zealand Centre for Ecological Economics y Market Economics.
- McDonald, G.; Forgie, V.; Zhang, Y.; Andrew, R.; Smith, N. y Hampson, N. (2010). *A Genuine Progress Indicator for the Waikato Region*. Nueva Zelanda: Ecological Economics Research New Zealand y Market Economics.

- McGillivray, M. (1991). The Human Development Index: Yet Another Redundant Composite Development Indicator? *World Development* [en línea], 19 (10), 1461-1468. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X(91)90088-Y">http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X(91)90088-Y</a>.
- McGillivray, M. y White, H. (1993). Measuring Development? The UNDP's Human Development Index. *Journal of International Development* [en línea], 5 (2), 183-192. <a href="http://dx.doi.org/10.1002/jid.3380050210">http://dx.doi.org/10.1002/jid.3380050210</a>.
- McGuire, S.; Posner, S. y Haake, H. (2012). Measuring prosperity: Maryland's Genuine Progress Indicator. *Solutions*, *3* (2), 50-58.
- Menegaki, A. y Tsagarakis, K. (2015). More indebted than we know? Informing fiscal policy with an index of sustainable welfare for Greece. *Ecological Indicators* [en línea], *57*, 159-163. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolind.2015.04.037">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolind.2015.04.037</a>.
- Minnesota Planning Agency (2000). Smart signals: an assessment of progress indicators [en línea]. Disponible en: www.gda.state.mn.us/resource.html?Id=2419. [Consulta: 2010, 25 de agosto].
- Mishan, E. J. (1967). The costs of economic growth. London: Staples Press.
- NEF (2012). The Happy Planet Index: 2012 Report. A global index of sustainable well-being. Londres: New Economics Foundation.
- Neumayer, E. (2000). On the methodology of ISEW, GPI and related measures: some constructive suggestions and some doubt on the "threshold" hypothesis. *Ecological Economics* [en línea], *34* (3), 347-361. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(00)00192-0">http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(00)00192-0</a>.
- Ng, Y.K. (2003). From preference to happiness: Towards a more complete welfare economics. *Social Choice and Welfare*, 20, 307–350.
- Nordhaus, W. y Tobin, J. (1972). *Is growth obsolete?* New York: National Bureau of Economic Research y Columbia University Press.
- Nourry, M. (2008). Measuring sustainable development: some empirical evidence for France from eight alternative indicators. *Ecological Economics* [en línea], 67 (3), 441-456. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2007.12.019">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2007.12.019</a>.
- Nussbaum, M. (2012). Crear capacidades. Propuesta para el desarrollo humano. Barcelona: Paidós.
- Nussbaum, M. y Sen, A. (Comps.) (1996). La calidad de vida. México: Fondo de Cultura Económica.
- Oegema, T y Rosenberg, D. (1995). A pilot ISEW for The Netherlands 1950-1992. Ámsterdam: Instituut loor Milieu en Systeemanalyse.
- Ostergaard-Klem, R. y Oleson, K. (2014). GPI island style: localizing the Genuine Progress Indicator to Hawaii. *Environmental Practice* [en

- línea], 16 (3), 1-12. <a href="http://dx.doi.org/10.1017/S1466046614000192">http://dx.doi.org/10.1017/S1466046614000192</a>.
- Panozzo, L.; Colman, R.; Ayer, N. et al. (2008). *The 2008 Nova Scotia Genuine Progress Index*. Nova Scotia: GPI Atlantic.
- Pearce, D. W. y Atkinson, G. D. (1993). Capital theory and the measurement of sustainable development: an indicator of weak sustainability. *Ecological economics*, 8, 103-108.
- PNUD (1990). Desarrollo Humano: Informe 1990. Bogotá: Tercer Mundo.
- PNUD (1991). Desarrollo Humano: Informe 1991. Bogotá: Tercer Mundo.
- PNUD (1992). Desarrollo Humano: Informe 1992. Bogotá: Tercer Mundo.
- PNUD (1993). Informe sobre Desarrollo Humano 1993. Madrid: CIDEAL.
- PNUD (1995). Informe sobre Desarrollo Humano 1995. México: Harla.
- PNUD (1996). Informe sobre Desarrollo Humano 1996. Madrid: Mundi-Prensa.
- PNUD (1997). Informe sobre Desarrollo Humano 1997. Madrid: Mundi-Prensa.
- PNUD (2002). Informe sobre Desarrollo Humano 2002. Profundizar la democracia en un mundo fragmentado. Madrid: Mundi-Prensa.
- Porritt, J. (2003). Redefining prosperity: resource productivity, economic growth and sustainable development [en línea]. Londres: Sustainable Development Commission. Disponible en: http://www.sd-commission.org.uk/pages/economics.html [Consulta: 2015, 4 de noviembre].
- Posner, S. y Costanza. R. (2011). A summary of ISEW and GPI studies at multiple scales and new estimates for Baltimore County, and the State of Maryland. *Ecological Economics* [en línea], 70, 1972-1980. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2011.05.004">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2011.05.004</a>>.
- Pulselli, F.M.; Ciampalini, F.; Tiezzi, E. y Zappia, C. (2006). The Index of Sustainable Economic Welfare (ISEW) for a local authority: a case study in Italia. *Ecological Economics* [en línea], 60, 271-281. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2005.12.004">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2005.12.004</a>.
- Pulselli, F.M.; Tiezzi, E.; Marchettini, N. y Bastiononi, S. (2008). *The road to sustainability: GDP and future generations.* Southampton: WIT Press.
- Pulselli, F.M.; Bravi, M. y Tiezzi, E. (2009). On sustainability in practice: a possible interpretation through the application and use of the ISEW. *Presented at "From GDP to Well-being" International Conference*, December 2009. Università Politecnica delle Marche, Italia.
- Repetto, R.; Magrath, W.; Wells, M.; Beer, C. y Rossini, F. (1989). *Wasting assets: natural resources in the national income accounts.* Washington, D. C.: World Resources Institute.

- Samuelson, P. A. (1961). The evaluation of social income: Capital formation and wealth. En F. Lutz y D. Hague (Eds.). *The theory of capital*. New York: St. Martin's Press.
- Sánchez, H.; Gómez, A.; Herrera, A.; Ángel, L. y Llanos, M. (2006). Evaluando el bienestar de los colombianos a través del Índice de Progreso Genuino –IPG-: 1976-2003. Revista de Economía y Administración, 3 (1), 135-164.
- Scasny, M. (2002). HDP alternatives evaluation of precondition and use of the Index of Sustainable Economic Welfare in the Czech Republic. Toward sustainability in the Czech Republic. Czech Republic: Charles University Environmental Center.
- Schumacher, E. F. (1990 [1973]). Lo pequeño es hermoso. Madrid: Tursen.
- Sen, A. (1976). Poverty: an ordinal approach to measurement. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 219-231.
- Sen, A. (2000). Desarrollo y libertad. Barcelona: Planeta.
- Sen, A. (2010). La idea de la justicia. Bogotá: Taurus.
- Stiglitz, J.; Sen, A. y Fitoussi, J.P. (2013 [2010]). Medir nuestras vidas. Las limitaciones del PIB como indicador de progreso. Barcelona: RBA.
- Stockhammer, E.; Hochreiter, H.; Obermayr, B. y Steiner, K. (1997). The Index of Sustainable Economic Welfare (ISEW) as an alternative to GDP in measuring economic welfare. The results of the Austrian (revised) ISEW calculation 1955-1992. *Ecological Economics* [en línea], 21, 19-34. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(96)00088-2">http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(96)00088-2</a>.
- Stockstad, E. (2015). Sustainable goals from U.N. under fire. *Science* [en línea], 347 (6223), 702-703. <a href="http://dx.doi.org/10.1126/science.347.6223.702">http://dx.doi.org/10.1126/science.347.6223.702</a>.
- Talberth, D.; Cobb, J. y Slattery, N. (2007). The Genuine Progress Indicator 2006: A tool for sustainable development. Oackland: Redefining Progress.
- Tinbergen, J., y Hueting, R. (1992). GNP and market prices: Wrong signals for sustainable economic success that mask environmental destruction. En R. Goodland, H. Daly, y S. El Serafy (Eds.). *Population, technology and lifestyle: The transition to sustainability*. Washington D.C.: Island Press.
- Togtokh, C. y Gaffney, O. (2010). Human Sustainable Development Index: Our World 2.0. Web-magazine of the United Nations University [en línea]. Disponible en: http://ourworld.unu.edu/en/the-2010-human-sustainable-development-index/ [Consulta: 2015, 23 de octubre].
- UNU-IHDP y UNEP (2012). Inclusive Wealth Report 2012. Measuring progress towards sustainability. Cambridge: Cambridge University Press.

- UNU-IHDP y UNEP (2014). Inclusive Wealth Report 2014. Measuring progress towards sustainability. Cambridge: Cambridge University Press.
- van Moerkerk, B. (2012). The threshold hypothesis. The Index of Sustainable Welfare for the Netherlands. Bachelor thesis, Universiteit van Amsterdam, Holanda.
- Venetoulis, J. y Cobb, C. (2004). *The Genuine Progress Indicator 1950-2002* (2004 update). San Francisco: Redefining Progress.
- Vellinga, N. y Withagen, C. (1996). On the concept of green national income. Oxford Economic Papers, 48, 499-514.
- Victor, P. A. (2010). Ecological economics and economic growth. Ecological Economics Reviews, Annals of the New York Academy of Sciences, 1185, 237-245.
- Wackernagel, M.; Onisto, L.; Bello, P.; Callejas, A.; López, I.; Méndez, J. et al. (1999). National natural capital accounting with the ecological footprint concept. *Ecological Economics* [en línea], *29*, 375-390. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(98)90063-5">http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(98)90063-5</a>.
- Wackernagel, M y Rees, W. (2001 [1996]). Nuestra huella ecológica. Reduciendo el impacto humano sobre la Tierra. Santiago de Chile: LOM.
- Weitzman, M. L. y Löfgren, K. G. (1997). On the welfare significance of green accounting as taught by parable. *Journal of Environmental Economics and Management*, 32, 139–153.
- Wen, Z. et al. (2008). Case study on the use of Genuine Progress Indicator to measure urban economic welfare in China. *Ecological Economics* [en línea], 63, 463-475. <a href="http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2006.12.004">http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2006.12.004</a>>.
- Wiedmann, T. y Barrett, J. (2010). A review of the ecological footprint indicator: perceptions and methods. *Sustainability*, 2 (6), 1645-1693.
- WWF (2014). Informe Planeta Vivo 2014. Suiza: WWF.

## Sistema de indicadores de desarrollo sustentable: evaluación del nivel de desarrollo

Gemma Cervantes\*

\* Cuerpo Académico de Bioingeniería, Biotecnología y Gestión Ambiental, Grupo de Investigación en Ecología Industrial, Dep. de Ingeniería Civil, División de Ingenierías, Campus Guanajuato, Universidad de Guanajuato, México. Correo de contacto: gemma.cervantes@gmail.com

#### RESUMEN

Los sistemas de indicadores de desarrollo sustentable (DS) son una herramienta importante para poder medir el grado de avance respecto al DS. Existen muchos sistemas de indicadores de DS creados por entidades internacionales y nacionales para ciudades, regiones y países, pero muy pocos para evaluar entidades o sistemas más reducidos. En este trabajo se presenta la creación de una batería de indicadores de DS para evaluar el nivel de DS de una entidad o proceso. Se parte de criterios de DS, basados en un concepto de desarrollo sustentable fuerte, para elaborar los objetivos de DS, origen de los indicadores. Para la elección de los objetivos se parte de la función principal del sistema. El Grupo de Investigación en Ecología Industrial (GIEI) construyó sistemas de indicadores para valorar el nivel de DS de varios sistemas. Los datos obtenidos permitieron realizar la valoración global del estado de estos sistemas respecto al Desarrollo Sustentable y detectar la existencia de algún síndrome o disfunción dentro del sistema. También permitieron medir el cambio del nivel del DS en los sistemas al aplicar iniciativas de mejora en los mismos.

Palabras claves: Desarrollo Sustentable, Evaluación, Indicadores.

## Capítulo 4. Sistema de indicadores de desarrollo sustentable: evaluación del nivel de desarrollo

#### **ABSTRACT**

Sustainable Development (SD) indicators systems are an interesting tool to measure progress in sustainable development. Existing SD indicators systems have been created mainly for countries, regions or cities, but very few for small systems or entities. In this paper the creation of a set of SD indicators in order to assess a small system or entity is reported. Criteria based on strong SD concept are the key to create SD objectives and indicators. Objectives are chosen based on the main function of the system. The Research Group on Industrial Ecology (GIEI) built SD indicators systems to assess the SD level of several systems. Data obtained showed the global assessment of the systems in terms of SD and also allowed to detect syndromes or dysfunctions in the systems. They also allowed to measure the change in the SD level when improving the system.

**Key words:** Sustainable development, Assessment, Indicators.

#### Agradecimientos

Agradecimientos a la Universidad de Guanajuato por la ayuda económica concedida a través del POA de la División de Ingenierías.

#### 1. Introducción

Para poder conocer cómo se avanza en el DS es necesario cuantificar y poder medir el grado de DS de un sistema o entidad. Los sistemas de indicadores de DS son una herramienta importante para poder medir este grado de avance.

## 1.1. Qué es un indicador. Tipos de indicadores

Los indicadores se pueden definir como medidas en el tiempo de las variables de un sistema que nos dan información sobre las tendencias de éste, sobre aspectos concretos que nos interesa analizar (Antequera, 2015). También en palabras de Quiroga: "Un indicador es un signo, típicamente medible, que puede reflejar una característica cuantitativa o cualitativa, y que es importante para hacer juicios sobre condiciones del sistema actual, pasado o hacia el futuro. La formación de un juicio o decisión se facilita comparando las condiciones existentes con un estándar o meta existentes" (Quiroga, 2001, p. 114).

## 1.1.1. Objetivos de los indicadores

Algunos de los objetivos de los indicadores son (Bermejo, 2001):

- a) suministrar información cuantitativa y sintética para poder evaluar las dimensiones de los problemas;
- b) establecer objetivos y controlar su cumplimiento;
- c) simplificar una realidad compleja centrándose en ciertos aspectos relevantes, de manera que quede reducida a un número manejable de parámetros.

#### 1.1.2. Características de los indicadores

Algunas características de los indicadores son: facilitan la transmisión de información, representan situaciones de una manera simplificada, muestran los cambios, son representativos de los problemas y de los objetivos, son medibles y sus datos pueden ser actualizados, son válidos desde el punto de vista científico, son comprensibles no sólo para

técnicos/as, son aptos para mostrar tendencias en el tiempo, son sensibles a los cambios ambientales, sociales, económicos.

## 1.1.3. Composición de los indicadores

Los indicadores pueden estar compuestos simplemente por una variable (p.ej. cantidad de residuos usados como materia prima), por una relación de variables (p.ej. número de bibliotecas públicas por habitante) y pueden encontrarse interrelacionadas formando complejos, como el IBES (Índice de Bienestar Económico Sustentable), la Huella Ecológica o el IDH (Índice de Desarrollo Humano).

## 1.2. Algunos elementos clave del desarrollo sostenible

Organizaciones de la sociedad civil dedicadas a la promoción e investigación del concepto y aplicaciones del desarrollo sustentable han contemplado un decálogo del desarrollo sustentable: "1) No harás servir el nombre del desarrollo sustentable en vano; 2) No existe desarrollo sustentable parcial; 3) El desarrollo sustentable hace referencia al largo plazo, nunca a un fenómeno a corto plazo; 4) El desarrollo sustentable es antes que nada un fenómeno cualitativo y relacional, más que cuantitativo y 'objetual'; 5) El desarrollo sustentable representa primordialmente un objetivo ético y estético, no técnico o económico; 6) El desarrollo sustentable es dinámico, no estático; 7) El desarrollo sustentable representa un fenómeno emergente de un proceso organizativo; 8) No existe crecimiento indefinido sostenible; 9) El desarrollo sustentable implica un proceso de auto(re)organización participativa y no algo que pueda ser impuesto por sistemas de gestión y planificación centralizados y rígidos; 10) El desarrollo sustentable es holístico y total, implicando el conjunto de los principios que la definen y no alguno en separado" (Stahel y Antequera, 2011, pp. 44-54). Este pretende situar el desarrollo sustentable como una opción ética y global que tiene como centro a las personas y que no puede ser separado en diferentes aspectos ni fragmentado a voluntad.

## 1.3. Desarrollo sostenible débil, fuerte y súper fuerte

En el desarrollo sustentable débil se acepta la sustituibilidad de los capitales, es decir se puede reducir el *stock* del capital natural siempre y cuando ese uso se vea compensado en la misma proporción con el capital manufacturado. Esto equivale a aceptar que todo recurso natural es conmensurable y, por tanto, puede existir un mercado donde existan transacciones de la naturaleza (Cabeza, 1996). Esta postura considera que el desarrollo responde estrictamente al crecimiento económico (Xercavins, cayuela, Cervantes y Sesma, 2005) sin considerar los aspectos de tipo cualitativo y se ubica en los principios que rigen las disciplinas de la Economía ambiental, la Economía de los recursos naturales y la Economía peoclásica

El desarrollo sustentable fuerte considera la no conmensurabilidad y la no sustituibilidad del capital natural, por tanto, es necesario promover el desarrollo para mejorar las condiciones de la población, pero haciendo un uso racional de los recursos que permita que se conserven los recursos naturales no renovables y el uso de los recursos naturales renovables a un ritmo que garantice su recuperación (Daly y Cobb, 1989). Este tipo de desarrollo sustentable, que se apega a la visión y los principios de la Economía Ecológica, le da relevancia a la existencia de las *amenities* en los entornos naturales y pone en el centro los flujos de los ecosistemas. La Ecología Industrial estaría también incluida en este tipo de desarrollo.

El desarrollo sostenible súper-fuerte acepta las limitaciones de la ciencia y la tecnología y defiende la importancia del principio precautorio. Engloba las posturas que defienden una valoración múltiple del ambiente, y por lo tanto no se restringen al valor económico o ecológico, sino que reconocen valoraciones sociales, culturales, estéticas, religiosas, etc. También reconoce valores propios o intrínsecos en la Naturaleza, que no se valoran por ser de utilidad a las personas, sino por ser un valor inherente a ella (Gudynas, 2011). En ese sentido podríamos considerar que las concepciones del Buen Vivir, que consideran a la Tierra un ser, sujeto de derechos, estarían insertas en este tipo de desarrollo súperfuerte. También estarían dentro de este marco, las iniciativas de la ecología política, así como el decrecimiento y múltiples eco-utopías.

# Capítulo 4. Sistema de indicadores de desarrollo sustentable: evaluación del nivel de desarrollo

En el presente trabajo se parte de la siguiente definición de Desarrollo Sustentable para la elaboración de los objetivos: "Es aquel desarrollo que utiliza los capitales disponibles y que deja a las generaciones futuras unos capitales no menores (o en peor estado) a los actuales" (Xercavins et al., 2005, p. 79). Se asume que este uso de los capitales se realiza bajo los criterios del desarrollo sostenible fuerte.

#### 1.4. Los criterios del desarrollo sostenible

Para poder tender hacia el DS es importante conocer el camino que lleva a él. Una manera de conocerlo es a través de los criterios de DS, que son los que marcan la dirección a seguir, el camino a optar (Ajuntament de Sant Boi et al., 2003). Algunos de estos son:

- Para los materiales: desmaterialización, optimización de recursos, disminución de la generación de residuos, reúso, reciclaje, tender a ciclo cerrado, nuevas tecnologías, protección de la calidad del agua, reducción del uso de substancias tóxicas.
- Para la Energía: Ecoeficiencia, uso de energías renovables.
- A nivel económico: internalización de las externalidades, diversificación de la economía, tecnologías eficientes, reducción de costos ambientales, inversión en la mejora de la calidad y de la responsabilidad social corporativa, obtención de ganancias por reducción, reúso y reciclaje de residuos.
- A nivel social: distribución de recursos, creación y mejora de puestos de trabajo, creación de redes sociales, tecnología descentralizada, aumento del capital social local, cercanía, fomento del desarrollo tecnológico y la educación.
- A nivel de valores: disminución de las necesidades, valoración de la diversidad, visión intergeneracional.

#### 1.5. Sistemas de indicadores de Desarrollo Sustentable

Para conocer el progreso en desarrollo sustentable es necesario medirlo. Hay diferentes herramientas para la medida del Desarrollo Sustentable (Antequera y González, 2005; Welsh, Antequera, Sureda y González 2006). Se han desarrollado a nivel mundial y a nivel de país

diferentes sistemas de indicadores que evalúan realidades diversas, pero mayoritariamente para medir el desarrollo sustentable de países y regiones, como los Indicadores de las Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible (United Nations, 2007), Indicadores de la Organización para el Desarrollo y Cooperación Económica (OCDE, 2000), Indicadores del proyecto Fortalecimiento de las capacidades de los países de América Latina y El Caribe para monitorear el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio -Módulo ambiental, Indicadores de la Iniciativa Latinoamericana y Caribeña para el Desarrollo Sostenible (ILAC), Indicadores del Proyecto evaluación de la sostenibilidad en América Latina y el Caribe (ESALC) de la CEPAL, Indicadores ambientales y de sostenibilidad de la CIAT, BM y PNUMA, Indicadores del Proyecto "Conect Four" de los países Benin, Bhutan, Costa Rica y Holanda, Indicadores de desarrollo sostenible (basados en los del CDS) de México, Brasil, Chile, Colombia, Argentina, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana y Perú (Quiroga, 2007; Blanco, 2001), Indicadores de Desarrollo Sustentable del EUROSTAT (EUROSTAT, 2015; Comisión Europea, 2000), Sistema Municipal de Indicadores de Sostenibilidad de la Red de Ciudades y Pueblos hacia la sostenibilidad (Xarxa de Ciutats i Pobles cap a la Sostenibilitat, 2016). También algunos sistemas de indicadores únicamente ambientales, como el Sistema Nacional de Indicadores Ambientales en México (SEMARNAT, 2005), el Sistema de información del medio ambiente de la Comunidad Andina (Quiroga, 2007) u otros que son sectoriales, como el de la Agencia Internacional de Energía Atómica (IAEA, 2005), en el ámbito energético; otros económico-ambientales (Rennings y Wiggering, 1997) y otros que miden huellas (Global Footprint Network, 2016). La mayoría de estos sistemas se desarrollaron en el marco de la Agenda 21 y por tanto evalúan la sustentabilidad de ciudades, regiones y países.

En cambio, es difícil encontrar indicadores de desarrollo sustentable para evaluar procesos, sistemas industriales, entidades concretas, o para comparar la evolución de la sustentabilidad en distintos escenarios. Algunos ejemplos son el de Varsavsky y Fernández-Dilon (2003) que elabora indicadores para industrias que evalúan la ecoeficiencia y responsabilidad social corporativa, entre otras cualidades. También el proyecto europeo MESVAL (MESVAL, 2006; MESVAL, 2016) desarrolló un sistema de indicadores, aplicado a la Ecología Industrial (Cervantes, 2007), para elegir entre dos valorizaciones diferentes de un mismo residuo

y decidir cuál es la más sustentable. El Grupo de Investigación en Ecología Industrial (GIEI¹) continúa esa labor diseñando sistemas de indicadores aplicables a pequeños sistemas o procesos (Cervantes, Arce y Mazza, 2010).

## 2. Objetivo

Disponer de un sistema de indicadores de DS con aspectos ambientales, económicos y sociales que permita medir el desarrollo sustentable de pequeños sistemas o entidades.

## 3. Metodología

La metodología que se utilizó para la elaboración de la batería de indicadores fue la siguiente:

1<sup>ra</sup> etapa: Definición de límites y funciones del sistema.

Se definieron los límites del sistema y se identificó cuál es la función principal que cumple este sistema.

2<sup>da</sup> etapa: Definición de objetivos y temas de desarrollo sustentable

Se eligieron entre los criterios de DS, aquellos más vinculados a la función principal del sistema. A partir de estos criterios se plantearon los objetivos de DS, que marcan la dirección hacia la cual se quiere dirigir la medición. Este es el paso fundamental en la creación del sistema, pues asegura que los valores de los indicadores mostrarán una tendencia hacia el DS o hacia la ausencia de éste. De los objetivos propuestos se extrajeron temas que tienen como objeto ordenar los indicadores de DS.

3ª etapa: Elaboración de batería de indicadores

Los indicadores en el aspecto social, económico y ambiental se elaboraron a partir de los objetivos seleccionados anteriormente. Algunos indicadores se crearon específicamente para el sistema escogido, mientras que otros se adaptaron de los ya existentes en base a los elaborados en el Proyecto MESVAL y a trabajos del grupo GIEI para medir el DS de

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Disponible en: http://gieiupibi.wordpress.com/ [Consulta: 2016, 29 de agosto]

pequeños sistemas o entidades. Una vez creados se comprobó que con todos esos indicadores realmente se pudiera medir el grado de avance respecto al objetivo al que respondían los indicadores. Si no era así se modificaba, creaba o eliminaban indicadores para que el objetivo de DS quedara bien medido.

#### 4ª etapa: Recopilación de datos

Se elaboraron unos formatos que facilitan la recopilación de datos y el posterior cálculo de indicadores. También en esta etapa se realizan entrevistas para complementar la recopilación de datos.

### 5ª etapa: Cálculo de indicadores.

Algunos indicadores requieren de algún cálculo a partir de varias variables.

### 6ª etapa: Análisis de resultados y conclusiones.

Para cada uno de los indicadores se indicó cuál es la tendencia (aumento o disminución) que debe seguir para llegar al objetivo de DS que le corresponde. A esta tendencia al DS se llama tendencia positiva. Esta tendencia positiva permite observar de manera rápida la tendencia al DS de un sistema, una vez que ya están calculados los indicadores.

#### 4. Resultados

Se elaboraron 131 indicadores (45 ambientales, 56 sociales y 30 económicos) que corresponden a 8 objetivos ambientales, 4 objetivos económicos y 5 objetivos sociales. De éstos, unos cuantos se muestran en las tablas a continuación. Para cada sistema concreto se seleccionaron los indicadores adecuados a la función principal de ese sistema. Se muestra algún ejemplo al final de este apartado.

### 4.1. Aspecto ambiental

Los objetivos ambientales seleccionados son:

- a. Reducción en el uso de recursos naturales.
- b. Cierre de ciclos de materia.
- c. Reducción en el uso de materiales.

## Capítulo 4. Sistema de indicadores de desarrollo sustentable: evaluación del nivel de desarrollo

- d. Reducción en el uso de combustibles fósiles.
- e. Fomento de la ecoeficiencia.
- f. Reducción en el uso de energía y/o en el uso de energía procedente de fuentes no renovables.
- g. Reducción de emisiones a la atmósfera.
- h. Gestión de residuos peligrosos.

En la Tabla 1 se muestran algunos indicadores ambientales, relacionados con alguno de los 8 objetivos para el aspecto ambiental.

Tabla 1
Indicadores de DS: aspecto ambiental

| Objetivo específico                                   | Tema  | Indicador   |
|---|---|---|
|   | Hao do agua                                   | Proporción de agua perdida [%]  |
| Reducción en el                                       | Uso de agua                                   | Volumen de agua de lluvia captada [m³/año]  |
| uso de recursos<br>naturales                          |   | Área total construida [m²]  |
| Haturaies   | Uso de suelo                                  | Disponibilidad por persona de áreas verdes<br>[m²/persona]                          |
|   | Reutilización de                              | Proporción de agua reutilizada [%]  |
|   | agua  | Proporción de agua de lluvia reutilizada [%]  |
|   | Reúso y reciclaje                             | Proporción de residuos sólidos reutilizados [%].                                    |
| Cierre de ciclos                                      | de Residuos                                   | Proporción de residuos sólidos reciclados [%].                                      |
| de materia  | Sólidos                                       | Proporción de residuos sólidos utilizados como materia prima [%]                    |
| Fomento de la ecoeficiencia                           | Consumo<br>energético                         | Energía ahorrada por acciones ecoeficientes<br>[Kwh/año]                            |
| Reducción en el<br>uso de energía<br>y/o en el uso de | Uso de energía de<br>fuentes no<br>renovables | Proporción de energía proveniente de fuentes no renovables [%]                      |
| energía<br>precedente de<br>fuentes no<br>renovables  | Uso de energía de fuentes renovables          | Proporción de energía proveniente de fuentes<br>renovables [%]                      |
| Reducción de  | Emisiones de                                  | Proporción de las emisiones de GEI reducidas después del proyecto ecoeficiente [%]. |
| emisiones a la<br>atmósfera                           | gases de efecto<br>invernadero                | No. Árboles necesarios para compensar emisiones [#/año]                             |

Fuente: Elaboración propia.

### 4.2. Aspecto social

En el ámbito social los objetivos seleccionados son:

- a. Creación de nuevos empleos y/o mejora de los empleos.
- b. Incremento del capital social local.
- c. Fomento de la educación, la investigación y el desarrollo tecnológico.
- d. Fomento de la mejora de la calidad, responsabilidad social e innovación.
- e. Creación de redes sociales.

En la Tabla 2 se muestran algunos indicadores sociales, relacionados con alguno de los 5 objetivos para el aspecto social.

Tabla 2 Indicadores de DS: aspecto social

| indicadores de 25. dopecto social                               |   |   |  |  |
|---|---|---|--|--|
| Objetivo<br>específico  | Tema  | Indicador   |  |  |
| Creación de<br>nuevos empleos                                   | Empleos   | Proporción de empleos generados [%] Proporción de empleos revalorizados respecto a los empleos totales [%]  |  |  |
| Incremento del capital social local                             | Relaciones<br>sociales locales  | Proporción de las relaciones de la entidad con empresas locales [%]  Proporción de las relaciones de la entidad con instituciones locales [%]  Proporción de trabajadores provenientes de zonas aledañas [%]  |  |  |
| Fomento a la<br>investigación y el<br>desarrollo<br>tecnológico | Acciones de investigación desarrolladas por la entidad  Actualización y/o mejora de la tecnología | Número de actividades de investigación en las que está involucrada la entidad [#/año].  Número de proyectos y/o convenios que cuentan con un incentivo económico [#/año]  Proporción de profesores que participan como expositores en congresos [%]  Número de desarrollos tecnológicos y/o patentes creados o promovidos en la entidad [#/año] |  |  |

Fuente: Elaboración propia.

### 4.3. Aspecto económico

Los objetivos económicos seleccionados son:

- a. Reducción de los costos ambientales.
- b. Obtención de ganancias por la venta de residuos.
- c. Inversión en la formación de recursos humanos.
- d. Inversión en la mejora de la calidad, responsabilidad social e innovación tecnológica.

En la Tabla 3 se muestran algunos indicadores económicos, relacionados con alguno de los 4 objetivos para el aspecto económico.

Tabla 3
Indicadores de DS: aspecto económico

|  |                                      | 1   |
|--|--------------------------------------|---|
| Objetivo<br>específico                                   | Tema                                 | Indicador   |
| •  | Manejo de<br>residuos                | Proporción de costos del manejo de residuos<br>respecto a los costos de la entidad                            |
| Reducción de<br>costos<br>ambientales                    | Uso de agua                          | Porcentaje de dinero ahorrado con proyectos de<br>ahorro de agua [%]  |
|  | Uso de energía                       | Proporción de costos de energía proveniente de<br>energías renovables   |
|  |                                      | Proporción de ahorro en costos después del<br>proyecto de ahorro energético [%]                               |
|  | Uso de materias<br>primas            | Proporción de dinero ahorrado por el reúso y reciclado de materiales [%]                                      |
| Obtención de<br>ganancias por<br>la venta de<br>residuos | Venta de residuos<br>sólidos urbanos | Proporción de dinero obtenido por la venta de<br>residuos después del proyecto de separación<br>selectiva [%] |
| Inversión en<br>la formación<br>de recursos<br>humanos   | Capacitación del<br>Personal         | Proporción de inversión en capacitación del<br>personal de la entidad [%]                                     |

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.4. Evaluación de la tendencia hacia el DS

Para la evaluación del DS de la entidad o sistema que se esté evaluando será necesario calcular los indicadores y compararlos con los

valores de otro sistema o entidad, para ver cuál de ellos tienen una mayor tendencia hacia el DS. Puede ser que una entidad tenga una mayor tendencia al DS en un objetivo concreto mientras que otra lo tenga en otro objetivo. Evaluando y comparando los valores por objetivos se puede tener una aproximación más cierta al estado de DS del sistema o entidad que si se otorgara un peso numérico a cada objetivo o indicador y se diera un valor final numérico. Por tanto, este sistema de indicadores no ofrece un método cuantitativo completo de evaluación, con ponderación de cada indicador u objetivo, sino un método cualitativo-cuantitativo, que permite obtener un valor cuantitativo para comparar dos sistemas similares, pero que no da un valor final cuantitativo cuando se evalúa un solo sistema.

La tendencia positiva de cada indicador puede ayudar a hacer una cierta comparación numérica: el número de indicadores que tienden hacia el DS en una opción u otra. En la Tabla 4 se encuentra un ejemplo de tendencias positivas de algunos indicadores.

Tabla 4
Ejemplos de tendencias positivas en los indicadores

| Nombre del indicador                                       | Tendencia<br>positiva<br>(hacia el DS) |  |
|--|--|--|
| Proporción de residuos usados como materia prima           | Aumento                                |  |
| Número de relaciones productivas locales                   | Aumento                                |  |
| Costo total del agua después del proyecto de reúso de agua | Disminución                            |  |

Fuente: Elaboración propia.

Observando el número de veces que los indicadores muestran tendencias positivas en cada uno de los aspectos ambientales, económicos y sociales puede deducirse para cada entidad o sistema como es su tendencia al DS en cada uno de esos tres aspectos.

4.5. Evaluación del desarrollo sustentable de entidades o sistemas pequeños

Esta batería de indicadores fue aplicada para valorar el nivel de DS de los siguientes sistemas: Granja Orgánica Xochimancas (Distrito Federal, México), Sistema de Producción Agrario Tochtli (Estado de México,

### Capítulo 4. Sistema de indicadores de desarrollo sustentable: evaluación del nivel de desarrollo

México) (Cervantes et al., 2010), Empresa Johnson & sons (Estado de México, México) (Zarate, 2011), Unidad Profesional Interdisciplinaria de Biotecnología (UPIBI) (Distrito Federal, México) (Nolasco, 2015).

Para el caso de la UPIBI, la función principal se definió como la formación de personas capaces de integrarse en un ambiente laboral o de investigación que promuevan el desarrollo social. Eso determinó que los criterios elegidos fueran en el aspecto ambiental: tender a un ciclo cerrado y eco-eficiencia; como criterios sociales: aumento del capital social local y fomento del desarrollo tecnológico y la educación; y como criterios económicos: inversión en la mejora de la calidad y de la responsabilidad social corporativa y obtención de recursos económicos por proyectos ambientales. Se eligieron 28 indicadores en total, correspondientes a los 3 aspectos. En los casos de las empresas o granjas se eligieron criterios e indicadores adecuados a su función principal, que estaba relacionada con obtener unos productos de calidad.

Los resultados mostraron si había un desarrollo equilibrado o no entre los aspectos sociales, ambientales y económicos. También mostraron qué objetivos de DS se habían alcanzado y cuáles no, dando ocasión a propuestas de mejora del funcionamiento y estructura de la entidad.

#### 5. Conclusiones

La creación de un sistema de indicadores de DS apto para evaluar entidades o pequeños sistemas llena un vacío existente, ya que se han creado muchas baterías de indicadores para evaluar el DS de regiones o países, pero muy pocos para pequeños sistemas, entidades o procesos.

La creación de los indicadores de DS a partir de criterios y objetivos de DS permite que los indicadores señalen en una dirección concreta y clara: la del desarrollo sustentable.

La elección de la función principal del sistema determina la elección de los objetivos e indicadores y es una guía para la correcta evaluación del nivel de DS. El sistema de indicadores creado contempla los aspectos ambientales, sociales y económicos, englobando así todos los elementos del DS y es, por tanto, una batería eficaz para evaluar la tendencia al DS de un sistema.

La batería de indicadores ofrece resultados cuantitativos de los indicadores, pero no ofrece un sistema de ponderación de éstos, pues se considera que esto debe hacerse en cada caso particular, ya que cada sistema evaluado es distinto y puede requerir diferente peso para los indicadores del aspecto ambiental, social o económico.

Esta batería de indicadores ha podido ser adaptada para ser aplicada a pequeños sistemas y entidades, como empresas e instituciones educativas en México, mostrando el balance entre el cumplimiento de los criterios ambientales, sociales y económicos del DS.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ajuntament de Sant Boi (varios autores), Antequera, J., Cervantes, G., Ferrís, A., Germain, J. (2003). Pla d'acció Local 2003-2010. Documents de diagnosi social, econòmica i ciutadana. Agenda 21 Local de Sant Boi de Llobregat. Sant Boi de Llobregat: Ajuntament de Sant Boi de Llobregat.
- Antequera, J. y González, E. (2005). ¿Medir la sostenibilidad?. Una aproximación al tema de los indicadores de sostenibilidad. *Sostenible?*, 7 (1),135-160.
- Antequera, J. (2015). *Portal de Sostenibilidad*. [en línea]. Terrassa: Catedra Unesco de Sostenibilitat. Disponible en: <a href="http://portalsostenibilidad.upc.edu">http://portalsostenibilidad.upc.edu</a> [consulta: 2015, 25 de junio].
- Bermejo, R. (2001). Economía sostenible, principios conceptos e instrumentos. Bilbao: Bakeaz.
- Blanco, H., Wautiez, F., Llavero, A., y Riveros, C. (2001). Indicadores regionales de desarrollo sustentable en Chile: ¿Hasta qué punto son útiles y necesarios?. EURE (Santiago), 27 (81), 1-4.
- Cabeza, M. (1996). The Concept of weak Sustainability. *Ecological Economics*, 17, 147-156.
- Cervantes, G. (2007). Ecología Industrial. Barcelona: Fundació Pi i Sunyer.
- Cervantes G., Arce, J., Mazza, L. (2010). Sustainability Indicators for Industrial Ecology: Industrial ecosystems assessment. Trabajo presentado en el *International Society for Industrial Ecology Asia-Pacific*

- Meeting & ISIE MFA-ConAccount Meeting 2010, Tokio, 3-7 Noviembre. No publicado.
- Comisión Europea (2000). Hacia un perfil de la sostenibilidad local. Indicadores comunes europeos. [en línea]. Bruselas: Comisión Europea. Disponible en:
  - http://medioambientecantabria.es/documentos\_contenidos/15002\_1 .62.pdf [Consulta: 2016, 29 de agosto].
- Daly, H. y Cobb J. (1989). For the common good. Redirecting the Economy Toward Community, the Environment, and a Sustainable Future. Boston: Beacon Press.
- EUROSTAT (2015). Sustainable Development Indicators. Bruselas: Comisión Europea. Disponible en: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/sdi/indicators [Consulta: 2016, 29 de agosto].
- Global Footprint Network (2016). 2010 NFA Data Tables [en línea]. Oakland: Global Footprint Network. Disponible en: www.footprintnetwork.org/atlas [Consulta: 2016, 29 de agosto].
- Gudynas, E. (2011). Desarrollo y sustentabilidad ambiental: diversidad de posturas, tensiones persistentes. Un término popular pero difuso. En Alberto Matarán Ruiz y Fernando López Castellano (Eds.) *La Tierra no es muda: diálogos entre el desarrollo sostenible y el postdesarrollo.* (pp. 69-96). Granada: Universidad de Granada.
- IAEA (2005). Energy Indicators for Sustainable Development: Guidelines and Methodologies [en línea]. Viena: International Atomic Energy Agency. Disponible en: http://www-pub.iaea.org/MTCD/publications/PDF/Pub1222\_web.pdf. [Consulta: 2016, 29 de agosto].
- MESVAL (2006). MESVAL Project. Etablissement de bases scientifico-techniques et de stratégies pour la recherche de nouvelles voies de valorisation regionales de résidus industriels-Final Summary. Barcelona: European Union Interreg IIIC.
- MESVAL (2016). MESVAL Project. Barcelona: CIMNE. Disponible en: http://www.cimne.com/web3/proyecto.asp?id=72. [Consulta: 2016, 29 de agosto].
- Nolasco, L. (2015). Evaluación del Desarrollo Sustentable de la Unidad Profesional Interdisciplinaria de Biotecnología. Tesis de licenciatura. Instituto Politécnico Nacional. México DF.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (2000). Towards Sustainable Development. Indicators to Measure Progress. París: OECD.

- Quiroga, R. (2001). Indicadores de Sostenibilidad ambiental y de desarrollo sostenible: Estado del Arte y perspectivas [en línea]. Santiago de Chile: UNCEPAL. Disponible en: http://www.uv.mx/mie/files/2012/10/SESION-7-Quiroga-Indics-Sost-Amb-y-DS-CEPAL-16.pdf. [Consulta: 2016, 29 de agosto].
- Quiroga, R. (2007). *Indicadores ambientales y de desarrollo sostenible: avances y perspectivas para América Latina y el Caribe* [en línea]. Santiago de Chile: UN-CEPAL. Disponible en: http://www.cepal.org/deype/publicaciones/xml/4/34394/lcl2771e. pdf. [Consulta: 2016, 29 de agosto].
- Rennings, K. y Wiggering, H. (1997). Steps towards indicators of sustainable development: Linking economic and ecological concepts. *Ecological Economics*, 20, 25-36.
- SEMARNAT (2005). Indicadores Básicos del Desempeño Ambiental de México. México: SEMARNAT.
- Stahel, A. y Antequera, J. (2011). Desarrollo sostenible: ¿sabemos de qué estamos hablando? Algunos criterios para un uso consistente del término sostenibilidad aplicado al desarrollo a partir de una perspectiva sistémica. Revista Internacional de Sostenibilidad, Tecnología y Humanismo, 6, 37-57.
- Welsh, C., Antequera, J., Sureda, B. y González, E. (2006). Measuring Sustainability. En Karel Mulder (Ed.). *Sustainable Development for Engineers*. (pp. 147-165). Sheffield: Greenleaf Publishing.
- United Nations (2007). *Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies*. New York: United Nations.
- Varsavsky A. y Fernández Dilon, D. (2003). Indicadores de sustentabilidad, ¿se utilizan correctamente?. Trabajo presentado en el 13 Congreso Argentino de Saneamiento y Medio Ambiente, Buenos Aires, 20-23 mayo 2004. No publicado.
- Xarxa de Ciutats i Pobles cap a la Sostenibilitat (2016). Sistema Municipal d'Indicadors de Sostenibilitat [en línea]. Barcelona: Diputació de Barcelona. Disponible en: http://xarxaenxarxa.diba.cat/sites/xarxaenxarxa.diba.cat/files/4\_revi sio\_sistema\_dindicadors.pdf. [Consulta: 2016, 29 de agosto].
- Xercavins, J., Cayuela, D., Cervantes, G. y Sesma, A. (2005). *Desarrollo Sostenible*. Barcelona: Edicions UPC.
- Zarate, A. (2011). Iniciativas para la optimización de la gestión integral de residuos y evaluación del desarrollo sustentable en una empresa productora de insecticidas y productos químicos de limpieza. Tesis de licenciatura. Instituto Politécnico Nacional. México DF.

### TERCERA PARTE ESTUDIOS EMPÍRICOS DEL DESARROLLO

### ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas?

José Manuel García de la Cruz\* Javier Lucena Giraldo\*\*

- \* Profesor titular de Economía Aplicada del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo. Universidad Autónoma de Madrid. Coordina el Grupo de Estudio de las Transformaciones de la Economía Mundial (GETEM). Miembro titular de FLACSO España.
- \*\* Profesor asociado del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo. Universidad Autónoma de Madrid. Miembro del Grupo de Estudio de las Transformaciones de la Economía Mundial (GETEM).

#### RESUMEN

Las economías latinoamericanas, en especial las sudamericanas exportadoras de materias primas no renovables (mineras y energéticas), han conocido un periodo de elevado crecimiento económico durante la primera década del siglo XXI, caracterizada por la mejora de las condiciones en los mercados de materias primas. Esta situación hizo pensar que, por fin, se estaba consiguiendo la ruptura con una cierta tendencia al rezago respecto del crecimiento y bienestar de las economías más desarrolladas y también con respecto de los países emergentes en la economía mundial. Sin embargo, la generalización de crisis económica ha puesto de relieve la fragilidad de la estrategia exportadora, en tanto que se ha producido una reprimarización de las exportaciones sin que se haya acompañado de cambios estructurales suficientemente intensos como para asegurar un crecimiento basado en la mejora de la productividad y la innovación.

Palabras claves: comercio internacional, especialización comercial, crecimiento, reformas.

## Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas?

#### **ABSTRACT**

Latin American economies, particularly the South American non renewable commodities exporters (minerals and energy), have known a term of high economic growth in the first decade of the XXI century, featured by the improvement of the conditions in the commodities markets. This led to think that, at last, were achieving the breaking off in the tendency to falling behind regarding to growth and wealth of the advanced economies and also of the emerging countries. Nevertheless, the spread of the economic crisis has highlighted the fragility of the export-led growth strategy, since there has been a reprimarization of the exports without structural change intense enough to guarantee a growth based on the improvement of productivity and innovation.

**Key words:** international trade, trade specialization, growth, reforms.

Mirando hacia adelante, el panorama social y económico es muy promisorio para la Región. En el corto plazo, el pronóstico de crecimiento para América Latina y el Caribe es mayor al de las economías desarrolladas, y hay condiciones internas y externas que invitan a mirar con optimismo el mediano plazo.

Informe anual del BID 2010, Mensaje del Presidente

#### 1. Introducción

El siglo XXI comenzó con una situación excepcional en los mercados de materias primas, largamente esperada por las economías sudamericanas especializadas en la exportación de minerales y productos agropecuarios, que alejaba los debates sobre el deterioro de los términos de intercambio y evitaba su estrangulamiento por los problemas del endeudamiento externo. En cierto modo, se puede decir que la región, por fin, encontraba un entorno favorable para la superación de los problemas que tradicionalmente han lastrado su transformación económica hacia modelos más dinámicos y menos dependientes de los ciclos de la economía internacional.

Sin embargo y a pesar de la confianza en los resultados de las reformas emprendidas desde los años ochenta, consecuencia de los programas de ajuste estructural ejecutados bajo los compromisos del Consenso y del Post-Consenso de Washington, Sudamérica no ha podido escapar de los efectos de la crisis internacional, inicialmente financiera, desencadenada en 2007 desde los EE.UU. La región se ha sumado al grupo de áreas y países que presentan problemas para mantener el ritmo de crecimiento de los años previos. ¿Qué ha pasado? Aunque resultaría fácil acusar a la economía internacional de los efectos negativos, vale la pena analizar, siquiera someramente, la forma en que Sudamérica y en particular algunos de sus países participaron en la fase favorable del ciclo con el fin de explicar algunas de sus debilidades actuales.

## Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas?

Esa es la razón por la que se han revisado los resultados de algunas economías con comportamientos muy destacados durante la bonanza de precios de las materias primas. Concretamente, se ha optado por analizar los casos de Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú entre los años 2000 y 2014, los previos y posteriores a la crisis internacional.

Se trata de economías con un importante peso de productos minerales y energéticos en el total de sus exportaciones (Gráfico 1). En todas ellas, tanto el peso de las exportaciones primarias sobre el total, como la concentración de exportaciones acumulada por los diez primeros rubros de exportación superan ampliamente la media latinoamericana (Naciones Unidas, 2016). Para el conjunto de América Latina, la participación de las exportaciones de productos primarios en el total de sus exportaciones se elevó desde el 41,1% en 2000 hasta el 51,2% en 2014, mientras que el peso de los diez primeros rubros de exportación se incrementó desde el 33% en 2000 al 36,5% entre los mismos años. En los países seleccionados, el porcentaje de las exportaciones primarias sobre el total se acentuó con el aumento de precios hasta situarse por encima del 85%, salvo en el caso de Colombia donde alcanzó el 82,4%.

La misma tendencia se ha podido observar en las exportaciones acumuladas por los 10 primeros rubros, entre los que se ha constatado la creciente influencia de los productos energéticos y minerales. En Bolivia, Colombia y Ecuador la concentración de la exportación en torno a los productos energéticos (petróleo, gas y carbón) ha alcanzado cifras superiores al 50% los últimos años. Por su parte, los minerales como el cobre y derivados, los metales preciosos o el zinc han aumentado su peso en la exportación sobre todo de Chile y también de Bolivia, Ecuador y Perú, aunque en estos casos en menor grado que los productos energéticos.

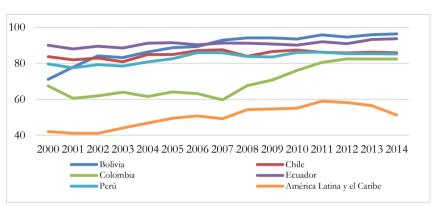


Gráfico 1
Participación de productos primarios en la exportación

Se puede sostener, por tanto, que durante el periodo 2000-2014 se ha producido un proceso de concentración de las exportaciones en torno a las materias primas, mayor en el caso de los productos energéticos, que además no parece revertir. Como resultado de todo ello, en 2014 y según cifras de la Organización Mundial del Comercio<sup>1</sup>, Bolivia ingresó por las exportaciones de minerales y combustibles el 75% del valor de sus exportaciones, Chile el 57,1%, Colombia el 66,5%, Ecuador el 53,1% y Perú el 50,1%.

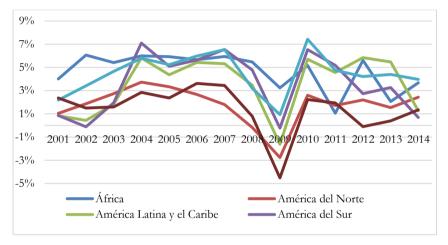
### 2. Los vaivenes de una década y media

Pese a los problemas que presentó la economía mundial a fines de la década de los años noventa y a principios de la siguiente, el aumento tanto del comercio como del flujo de capitales contribuyeron a la mejora en la disponibilidad de financiación y liquidez internacionales, lo que facilitó un destacable crecimiento económico en el nuevo siglo del que se beneficiaron de forma más intensa los países emergentes. Así, las economías de África, Asia y tras ellas las de América Latina, se situaron a la cabeza del crecimiento económico mundial, de forma que superaron las tasas registradas por las economías europeas y norteamericanas (Gráfico

<sup>1</sup> World Trade Organization (WTO), Statistics Database: https://www.wto.org.

2). No es de extrañar que se volviera a hablar de la convergencia económica a escala mundial. Por otra parte, dicho crecimiento ha corrido parejo a unas opiniones favorables a las políticas económicas orientadas al robustecimiento del mercado, que se han mantenido dentro de las prescripciones del Consenso y Post-Consenso de Washington.

Gráfico 2
Tasa de crecimiento interanual del PIB



Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNSTATS: http://unstats.un.org.

En el caso de las economías latinoamericanas, el nuevo siglo arrancó tras un lustro de estancamiento económico que concluyó con la crisis brasileña de 1999, a cuyos efectos vinieron a sumarse los de la crisis de Argentina en 2001 con la devaluación del peso, la instalación del "corralito" y el repudio de su deuda externa. Sin embargo, la incertidumbre dio paso, a partir de 2004 a un escenario mucho más propicio a la región y así hasta 2008 los países latinoamericanos y concretamente los de la región sudamericana han disfrutado de un entorno favorable a su crecimiento, especialmente por la expansión del comercio internacional y su positiva repercusión sobre los precios de exportación. Como consecuencia, se puede decir que tras superar distintos episodios de crisis y contagios, las economías sudamericanas recuperaron

un dinamismo económico desconocido desde los inicios de los años ochenta.

Como se refleja en la Tabla 1, el ritmo de crecimiento ha sido muy desigual entre los años 2004-2013 y los años anteriores y posteriores a este periodo, a pesar del retroceso que sufrieron durante los años 2007 y 2008. Además, ha estado acompañado de una sensible mejora en la distribución de la renta y las condiciones de vida, como muestra la evolución del Índice de Gini y del Índice de Desarrollo Humano (Tabla 2).

Tabla 1
Tasa de crecimiento medio anual acumulado del PIB

|                            | 1998-2003 | 2004-2013 | 2013-2014 |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| América Latina y el Caribe | 1,1%      | 4,3%      | 1,3%      |
| Sudamérica (5)             | 0,8%      | 4,4%      | 0,7%      |
| Bolivia                    | 1,3%      | 4,9%      | 5,5%      |
| Chile                      | 2,0%      | 4,5%      | 1,9%      |
| Colombia                   | 1,4%      | 4,8%      | 4,6%      |
| Ecuador                    | 2,4%      | 4,5%      | 3,7%      |
| Perú                       | 1,7%      | 6,5%      | 2,4%      |

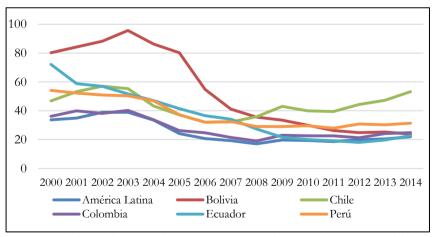
Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNSTATS: http://unstats.un.org.

Uno de los principales resultados macroeconómicos ha sido la reducción de su deuda externa a niveles casi desconocidos en la región, hasta situar su importancia para el conjunto de América Latina en el 17,1% de su PIB en el año 2008, lo que supone una reducción de más de 20 puntos porcentuales con respecto al dato de 2003 (Gráfico 3). La relevancia de este hecho está en la limitación que para el desarrollo económico de la región ha supuesto históricamente la restricción financiera externa. Esta ha sido una debilidad que no solo ha estado vinculada a la crisis de los años ochenta del siglo XX, sino que ha constituido un límite estructural en distintos episodios de crisis económica de la región en todo el siglo pasado. De ahí que la reducción de la deuda externa y la mejora de las condiciones de acceso a la financiación en los mercados internacionales hayan permitido abrir el abanico de políticas económicas y mejorar las expectativas sobre sus resultados.

Tabla 2 Índices de equidad y calidad de vida

| Índice de Gini              |  |       |       |       |       |  |  |  |
|-----------------------------|--|-------|-------|-------|-------|--|--|--|
|                             | 2000   | 2001  | 2002  | 2013  | 2014  |  |  |  |
| Bolivia                     | 0,643  | 0,609 | 0,614 | 0,491 |       |  |  |  |
| Chile                       | 0,564  |       |       | 0,509 |       |  |  |  |
| Colombia                    |  |       | 0,567 | 0,536 | 0,535 |  |  |  |
| Ecuador                     | 0,559  | 0,539 |       | 0,477 | 0,452 |  |  |  |
| Perú                        |  |       |       | 0,444 | 0,439 |  |  |  |
| América Latina              |  |       | 0,547 | 0,497 | 0,491 |  |  |  |
| Índice de Desarrollo Humano |  |       |       |       |       |  |  |  |
| Bolivia                     | <b>Bolivia</b> 0,603 0,641 0,654 0,658 0,662 |       |       |       |       |  |  |  |
| Chile                       | 0,752  | 0,814 | 0,827 | 0,830 | 0,832 |  |  |  |
| Colombia                    | 0,654  | 0,706 | 0,715 | 0,718 | 0,720 |  |  |  |
| Ecuador                     | 0,674  | 0,717 | 0,727 | 0,730 | 0,732 |  |  |  |
| Perú                        | 0,677  | 0,718 | 0,728 | 0,732 | 0,734 |  |  |  |
| América Latina              | 0,684  | 0,734 | 0,743 | 0,745 | 0,748 |  |  |  |

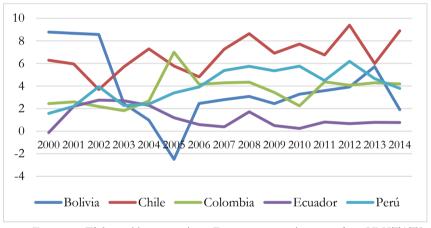
Gráfico 3 Deuda externa como porcentaje del PIB



Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de CEPALSTATS: http://estadisticas.cepal.org.

Otro tanto se puede decir respecto del comportamiento de las Inversiones Extranjeras Directas (IDE) influido por el atractivo de la rentabilidad de la inversión, pero también objeto de las políticas económicas. Pues bien, las cifras de IDE como porcentaje del PIB ofrecen una gran variabilidad, consecuencia de los ciclos de inversión a los que se encuentra ligado su comportamiento (Gráfico 4). Por este motivo es más representativa su contribución a la inversión, es decir la importancia de la IDE respecto de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) (Gráfico 5).

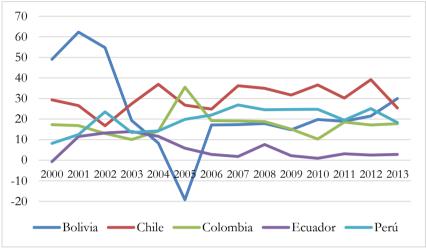
Gráfico 4 IDE en porcentaje del PIB



Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNSTATS: http://unstats.un.org.

Los datos señalan la mayor importancia de la IDE en Chile (por encima del 30%), el fuerte ciclo al que estuvieron sometidos Perú y Bolivia (por encima del 20%), Colombia (con cifras próximas al 20%) y el descuelgue de Ecuador con respecto a esta dinámica.

Gráfico 5 IDE en porcentaje de la FBCF



Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNSTATS: http://unstats.un.org.

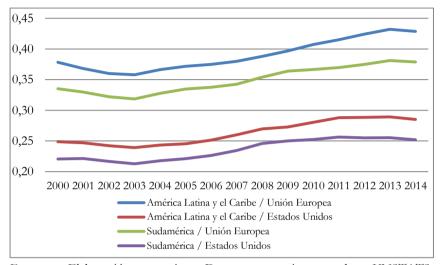
En cualquier caso, a la hora de dar un marco explicativo al comportamiento de este ratio, hay que tener en cuenta que la entrada de capitales extranjeros se ha dirigido a actividades energéticas y mineras. Es decir, cabe suponer que hayan estado impulsadas por la bonanza en los precios internacionales y, por tanto, se trata de actividades caracterizadas por una alta densidad de capital. En definitiva, entre 2004 y 2008, y habría que añadir los primeros años tras el frenazo que supuso el estallido de la crisis en 2007, las economías sudamericanas han podido revertir la tendencia a la divergencia con respecto a las economías desarrolladas, iniciada en los años ochenta. Además, este crecimiento ha sido compatible con mejoras en la distribución de los ingresos y, como informan otras fuentes, con reducciones tanto del desempleo como de la pobreza y con mejoras en los índices de desarrollo humano. Como ha señalado Ocampo (2015), la década 2004-2013 fue en muchos sentidos excepcional para América Latina en términos de crecimiento económico y más aún en progreso social. Algunos analistas llegaron a referirse a este período como la "década de América Latina", expresión acuñada para contrastar con la "década perdida" de los años 1980, cuando la crisis de la deuda externa introdujo a la región en una recesión severa. En relación con esta última,

el ingreso per cápita de América Latina y el Caribe (ALC) en 1980 era equivalente al 34% del correspondiente a los países más avanzados de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), al 27% de Estados Unidos (EE.UU.) y al 40% de la Unión Europea (UE). En Sudamérica era el 24%, del estadounidense y el 36% de la UE y una década más tarde estos mismos ratios se habían deteriorado dos puntos porcentuales en todos los casos. Sin embargo, en el nuevo siglo se ha conseguido mejorar el ingreso per cápita relativo, lo que ha permitido que en 2014 América Latina y el Caribe alcance el 29% del estadounidense y el 43% de la UE, al tiempo que en conjunto Sudamérica ha conseguido alcanzar el 25% y el 38% respectivamente (Gráfico 6).

Estos resultados se han relacionado con la integración de la región con respecto a los ciclos reales y financieros de los países avanzados, la evolución de los precios de los productos básicos y la mejora de los términos de intercambio, así como con la expansión del comercio internacional (CEPAL, 2012).

Por su lado, otros organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Organización Mundial de Comercio, especialmente) compartían el optimismo reflejado en las palabras del Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en 2010, reproducidas como preámbulo de este artículo, basado en la interpretación del comportamiento de las economías como consecuencia de las condiciones internas y externas de las economías de la región. Y era correcto, se puede sostener que el optimismo estaba justificado en esos momentos.

Gráfico 6 Ingreso *per cápita* de con respecto a EE. UU. y a la Unión Europea



Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNSTATS: http://unstats.un.org.

Dejando para más adelante el análisis e importancia de las condiciones externas, lo cierto es que se consideró que las internas habían mejorado significativamente como resultado de las políticas de reformas impulsadas en la región. Desde la óptica de los organismos multilaterales inspiradores y definidores del Consenso de Washington-, si las reformas no pudieron evitar la década perdida, sí habían propiciado la nueva década de crecimiento. De esta forma, se confirmaba que "los sacrificios de hoy (por entonces) son los beneficios de mañana (por hoy)". La nueva época de crecimiento económico avalaba las reformas llevadas a cabo desde los años ochenta en el conjunto de la región latinoamericana. Para entonces, las políticas de reforma orientadas a fortalecer el libre funcionamiento del mercado se habían convertido en guías de las políticas económicas nacionales. Y lo fueron hasta el punto de que, como señala Lora en su informe para el BID, el índice de reformas mejoró desde un valor promedio para la región de 0,39 - en una escala de 0 a 1- en 1985, hasta el 0,65 a finales de la década de los 2000 (Tabla 3). En sus términos: "las reformas estructurales han sido profundas, especialmente en las áreas

comercial, financiera, y en menor medida en las áreas de tributación y de privatización de los sectores de infraestructura" (Lora, 2012, p. 1).

Tabla 3 Índices de reformas estructurales

| Índice general de reformas estructurales |   |                  |                       |               |         |                    |  |
|--|---|------------------|-----------------------|---------------|---------|--------------------|--|
| País                                     | 1985  | 1990             | 1995                  | 2000          | 2005    | 2009               |  |
| América                                  |   |                  |                       |               |         |                    |  |
| Latina                                   | 0,38  | 0,49             | 0,56                  | 0,60          | 0,64    | 0,65               |  |
| (promedio)                               |   |                  |                       |               |         |                    |  |
| Bolivia                                  | 0,41  | 0,52             | 0,56                  | 0,71          | 0,77    | 0,78               |  |
| Chile                                    | 0,54  | 0,62             | 0,64                  | 0,73          | 0,78    | 0,80               |  |
| Colombia                                 | 0,35  | 0,48             | 0,58                  | 0,59          | 0,59    | 0,63               |  |
| Ecuador                                  | 0,34  | 0,44             | 0,54                  | 0,52          | 0,56    | 0,59               |  |
| Perú                                     | 0,28  | 0,40             | 0,55                  | 0,64          | 0,65    | 0,69               |  |
| Í  | Índices parciales de reformas estructurales en 2009 |                  |                       |               |         |                    |  |
|  | Comercial   | Tipo de interés* | Reforma<br>tributaria | Privatización | Laboral | Salario<br>mínimo* |  |
| América                                  |   |                  |                       |               |         |                    |  |
| Latina                                   | 0,87  | 0,91             | 0,53                  | 0,37          | 0,63    | 0,63               |  |
| (promedio)                               |   |                  |                       |               |         |                    |  |
| Bolivia                                  | 0,89  | 1,00             | 0,58                  | 1,00          | 0,47    | 0,47               |  |
| Chile                                    | 0,98  | 1,00             | 0,55                  | 0,79          | 0,73    | 0,73               |  |
| 0 1 1:                                   |   |                  |                       |               | 0.40    | 0.60               |  |
| Colombia                                 | 0,86  | 1,00             | 0,47                  | 0,27          | 0,69    | 0,69               |  |
| Ecuador                                  | 0,86<br>0,81  | 1,00<br>0,00     | 0,47<br>0,53          | 0,27<br>0,26  | 0,69    | 0,69               |  |

Notas: \* estandarizado 0-1 Fuente: Lora (2012).

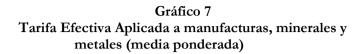
Las economías andinas han sido muy activas en políticas estructurales orientadas al fortalecimiento del mercado -es decir, en los términos en los que los organismos multilaterales definen estas reformas-. El índice de reformas de Chile y Bolivia están muy por encima de los resultados regionales y solamente los de Colombia y Ecuador quedan por debajo. Hay que señalar no obstante, que en estos dos países junto a Perú partían de situaciones de relativo retraso reformador en los años ochenta, si bien los avances han sido igualmente significativos en los últimos veinte años, sobre todo en Perú.

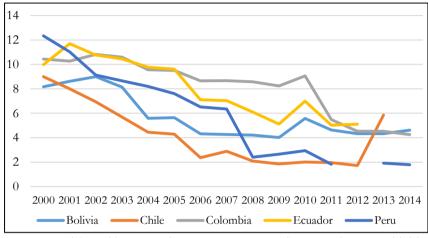
Viendo los componentes del índice se puede señalar que Chile ha sido el más activo en las reformas favorables al mercado, más en políticas de

## Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas?

privatizaciones y menos en reformas fiscales. Por el contrario, Ecuador ha sido el menos reformista en todos los campos, excepto en reformas tributarias cuyo índice iguala el promedio de América Latina. Bolivia no ha abordado las reformas en el ámbito laboral y del salario mínimo pero ha sido muy activo en privatizaciones. Por su lado, Colombia ha sido menos reformista en materia tributaria y en privatizaciones, mientras que Perú ha llegado a superar los índices latinoamericanos en todos los campos evaluados, excepto en el relativo a las reformas tributarias en el que queda por debajo.

Especialmente, en relación con la apertura comercial, los países estudiados son muy activos en la suscripción de acuerdos de integración económica, tanto en la región latinoamericana como con áreas y países externos a la misma, lo que revela la tendencia positiva a la apertura. Chile es un país de larga trayectoria de acuerdos comerciales con compromisos de creación de zonas de libre comercio (con los EE.UU., la Unión Europea o más recientemente el Tratado de Asociación Transpacífico, entre otros) además de relaciones preferentes con los esquemas regionales como Mercosur o la Alianza del Pacífico. A esta política de acuerdos se están incorporando Colombia y Perú y en menor medida Ecuador. Bolivia aunque no es tan activo es miembro asociado de Mercosur y de la Comunidad Andina. Es decir, los países estudiados son actores de los acuerdos de integración regional que en los últimos años están reorganizando las relaciones comerciales internacionales. El resultado es la constante reducción de sus tarifas arancelarias (Gráfico 7).





Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNSTATS: http://unstats.un.org.

En consecuencia, no hay duda de la importancia de las reformas en el conjunto de las economías observadas. En cada una de ellas han mostrado características particulares pero su objetivo de hacer las economías más abiertas, más flexibles y más adaptables a la competencia global es innegable. A estas reformas se atribuyeron los éxitos relacionados con la estabilidad de los precios, la creación de un mejor ambiente favorable a la inversión o las mejores oportunidades para el empleo.

Por lo tanto, las economías estaban preparadas para aprovechar cualquier viento a favor que mínimamente dieran oportunidad al mercado y arrinconara las tentaciones estatistas, origen, para los defensores de los programas de liberalización económica y comercial, de la mayor parte de los males que históricamente había padecido la región. Esta oportunidad se presentó con claridad a partir de 2004, por lo que el comienzo del siglo XXI no podía sino augurar el despegue definitivo de las economías latinoamericanas. De paso, se rompía con los diagnósticos de una profunda y pesimista tradición latinoamericana que hacía de la inserción internacional una -por no decir la principal- limitación al desarrollo económico de la región (Wionczek, 1987).

En efecto, los problemas de la inestabilidad de los ingresos de las exportaciones atraviesa la mayor parte de las reflexiones que sobre la situación relativa de atraso de América Latina frente a otras economías (europeas primero y asiáticas después) se han ofrecido desde la propia región, desde el pensamiento propiamente latinoamericano<sup>2</sup>. Pero ahora, en los primeros años del nuevo siglo, las cosas habían cambiado y la imparable e intensa globalización venía a crear el contexto internacional favorable a los exportadores de materias primas largamente esperado. Y, además, las economías estaban preparadas para el mejor control de los precios internos y la gestión del tipo de cambio de las monedas nacionales. De manera que no hay duda de que los ritmos de crecimiento logrados en la década y media transcurrida del siglo XXI se deben al cambio en las condiciones externas de las que las economías reformadas se han aprovechado.

Los precios de las materias primas exportadas por las economías sudamericanas conocieron una evolución muy positiva desde el año 2004, año a partir del cual los precios se aceleraron, hasta el inicio de la crisis en 2008. En ese periodo y como queda indicado en los índices de precios de los productos básicos, junto al petróleo, los minerales y metales, algunos productos agropecuarios se colocaron a la cabeza en la evolución al alza de los precios. Con la llegada de la crisis, los precios cayeron hasta más de 44 puntos en el caso del crudo, aunque su rápida recuperación permitió sustentar el mejor comportamiento de las economías latinoamericanas en la primera fase de la crisis. Sin embargo, los índices de precios han caído de forma generalizada a partir de 2011, lo que se ha traducido en empeoramiento de los equilibrios macroeconómicos y de las expectativas de crecimiento de Sudamérica (Gráfico 8).

-

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Así ha sido desde las pioneras reflexiones de Raúl Prebisch sobre el deterioro de los términos de intercambio hasta las elaboraciones teóricas más complejas de la teoría de la dependencia o de los modelos centro periferia. Todas estas contribuciones se agrupan bajo la denominación genérica de "estructuralismo latinoamericano" que en años más recientes ha dado paso a un nuevo impulso a los estudios sobre el desarrollo como "neoestructuralismo". Tanto las primeras ideas como las más actuales han contado con el altavoz de la CEPAL que las ha aceptado como seña de identidad propia. Hecho notable en el contexto de las reflexiones y preocupaciones de la mayor parte de los organismos multilaterales, impulsores acríticos del libre comercio.

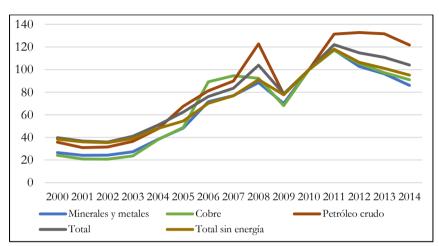


Gráfico 8 Índices de precios de los productos básicos (2010=100)

El aumento de precios facilitó que los ingresos por exportaciones evolucionaran de forma muy favorablemente en la región<sup>3</sup>. Como consecuencia, si se observa el comportamiento de los términos de intercambio (Gráfico 9) se constata su rápida mejora para todos los países sudamericanos, con una aceleración superior a la de la media latinoamericana, la cual llevó aparejada una mejora de la capacidad de compra de las exportaciones (Gráfico 10). Hay que destacar que estos resultados aunque han afectado a la evolución del tipo de cambio efectivo real, lo han hecho de forma tendencial, sin alteraciones bruscas (Gráfico 11).

\_

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Aun con ello, no fue el único factor que sustentó el destacado desempeño de la región (Ocampo, 2015). También fue apoyado por el fuerte crecimiento del comercio internacional de bienes y servicios, las remesas de los emigrantes en el exterior y por las excepcionales condiciones que tuvo la financiación internacional. El cambio de situación en los últimos años también ha estado vinculado al peor comportamiento de estos factores, entre los que destaca el crecimiento del comercio por debajo del observado por el producto mundial y la caída de las remesas de los emigrantes.

Gráfico 9 Relación de términos de intercambio (2010=100)

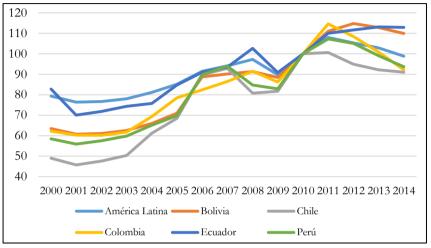
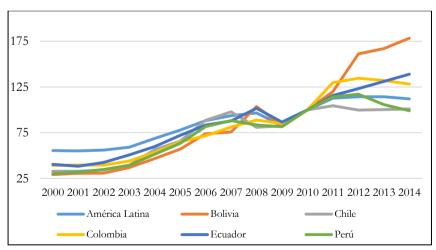
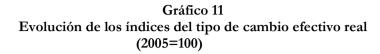
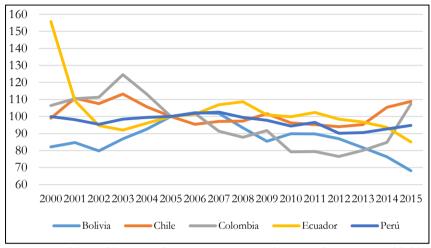


Gráfico 10 Poder de compra de las exportaciones (2010=100)



Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de CEPALSTATS: http://estadisticas.cepal.org.





Si los problemas habían sido bien identificados desde tiempo atrás, y las reformas estructurales puestas en marcha con un grado de avance importante según el predicamento de los organismos multilaterales, cabía suponer que la región no solamente había conseguido buenos resultados económicos, también se debía esperar que su economía se hubiera fortalecido notablemente. Hasta el punto de poder sostener su desarrollo sobre fuentes de crecimiento diversificadas y más autónomas de los ciclos de la economía internacional, los cuales habrían condicionado históricamente las trayectorias de desarrollo nacionales.

Si se observaban los datos de crecimiento se podría pensar que, efectivamente, la región latinoamericana estaba bien preparada para soportar la crisis financiera iniciada en 2007. Sin embargo, este sueño duró un lustro, justo el tiempo que tardó la crisis en globalizarse, en generalizarse hasta afectar a las economías más dinámicas, especialmente la China, lo que afectó al ritmo de crecimiento del conjunto de Latinoamérica y más aun de la economía mundial. Como consecuencia, el crecimiento económico mundial en lo que llevamos de la segunda década

# Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas?

del siglo se ha ralentizado a un 2,3%, por debajo del conseguido en los dos decenios precedentes. De forma análoga, las regiones de mayor crecimiento en la década precedente como África, Asia o América Latina han visto ralentizado su crecimiento a un 3,8%, 4,2% y 4,2% respectivamente. De esta forma, la crisis parece haber consolidado un escenario de bajo crecimiento deflacionario para la economía mundial. Es decir, con menos oportunidades de ampliar las exportaciones y con descenso de los precios internacionales, también de las materias primas.

América Latina está conociendo desde 2007 una situación de marcada incertidumbre, primero por el brusco parón de su crecimiento en los años inmediatos de la crisis financiera y, después, porque no ha sido capaz de mantener una cierta estabilidad en sus tasas de crecimiento económico. Esta circunstancia no solo ha llevado a que Sudamérica crezca menos que la media mundial y dos puntos porcentuales (2,2%) por detrás de Latinoamérica sino que, según nos adentramos en la segunda década del siglo, los datos sobre el crecimiento empeoran para todos los países analizados excepto para Bolivia.

#### 3. De nuevo, la inserción internacional

Ya se hizo referencia a la pionera contribución que desde América Latina se hizo alertando sobre la falta de neutralidad del comercio internacional sobre el desarrollo nacional. Quizá no resulte ocioso recordar algunas de las aportaciones al respecto, que forzosamente han de comenzar por Raúl Prebisch. Como destacó Celso Furtado, su mayor contribución se encuentra en "la idea de una ruptura estructural de la economía internacional, causada por la lenta difusión del progreso técnico y mantenida por la división internacional del trabajo establecida al comienzo de la Revolución Industrial. En esta concepción, el comercio internacional no era considerado como una simple extensión de la economía interna, sino que se creía que poseía una dinámica propia" (Hernández, 2015, p. 346). Ya en palabras de Hernández, "esta ruptura estructural se constituyó en la piedra angular que dio inicio a la teoría del subdesarrollo y que, con el tiempo, ocuparía un lugar preponderante en la historia del pensamiento desarrollista latinoamericano después de la Segunda Guerra Mundial". Es a partir de esta idea central que se interpreta

# Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas

la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas, su especialización y su desarrollo desigual.

La importancia de esa contribución se observa en su permanencia a lo largo del tiempo transcurrido desde su primera formulación en el "Estudio Económico de América Latina", de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de 1949, y en los debates que provocó la denuncia de la tendencia al deterioro secular de los términos de intercambio de los precios de las materias primas en el mundo académico, donde las ideas favorables al libre comercio son dominantes y sus teorías centrales basadas en las ventajas comparativas ricardianas continúan siendo dogma.

Volviendo a nuestro tiempo, el súbito cambio registrado en el comercio internacional junto a la participación de nuevos protagonistas, como el grupo de países emergentes y especialmente de China, ha alterado el conjunto de las relaciones económicas internacionales, generando un escenario más incierto, probablemente de menor crecimiento global acompañado de redistribución de actividades productivas a escala mundial, lo que añade una nueva preocupación sobre la orientación más adecuada de las políticas de desarrollo nacional.

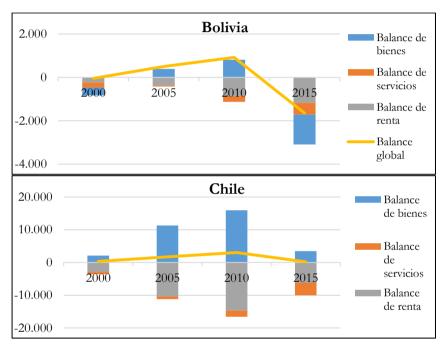
A este respecto, en América Latina se ha renovado la preocupación respecto al deterioro de la balanza comercial en tanto que la caída de valor de las exportaciones y el mantenimiento del valor correspondiente a las importaciones han contribuido al aumento del déficit de la balanza de pagos en su conjunto, con un aumento del déficit en la balanza de servicios y un menor superávit de la balanza de rentas por la reducción de las remesas (CEPAL, 2014).

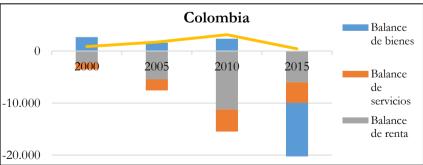
Estas circunstancias se agudizan en las economías que analizamos ya que, como comentamos anteriormente, la participación de los productos primarios en la exportación es superior a la media latinoamericana y ha aumentado hasta porcentajes superiores al 80% en todos los casos, valores sobre los que se ha estabilizado. Tampoco se puede confiar en una positiva evolución de los términos de intercambio para el reequilibrio externo, ya que desde 2011 se han producido importantes caídas en los precios de las exportaciones, tanto por la debilidad de la demanda china y

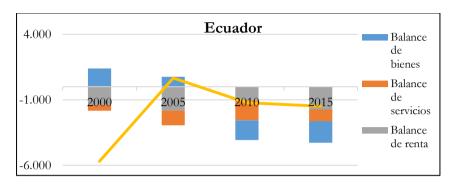
# Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas?

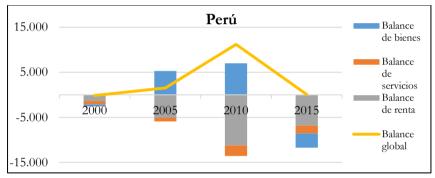
de los países avanzados como por la ampliación de la oferta mundial, consecuencia en gran medida del esfuerzo inversor realizado en los sectores productores durante los años de bonanza de precios (Gráfico 12).

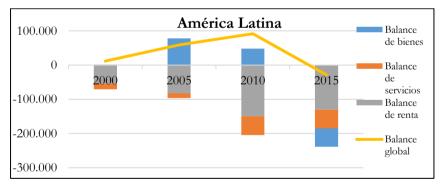
Gráfico 12 Indicadores seleccionados de la Balanza de Pagos











Precisamente, la caída de las inversiones externas es otra fuente de preocupación en la región ya que si bien durante la bonanza acumularon activos en reservas e inversiones y redujeron los pasivos por endeudamiento, la crisis ha revertido los efectos, provocando depreciaciones y salidas de capital. A todo ello se unen las dudas sobre la

posible evolución de la financiación internacional y el impacto que pueda tener sobre los equilibrios macroeconómicos, y en especial sobre las cuentas públicas nacionales.

Sin embargo, los impulsores del Consenso de Washington defendieron que la inserción internacional, y en particular para América Latina, empujaría las transformaciones estructurales necesarias para consolidar su senda de desarrollo nacional. En síntesis, la propuesta descansa en: a) la necesidad de crear economías lo suficientemente flexibles para que, b) mediante su participación competitiva en el comercio internacional, se identifiquen sus ventajas comparativas. A partir de ahí, c) el aprovechamiento de estas ventajas, convertidas en fuentes del crecimiento, debiera de asegurar ritmos sostenidos de crecimiento económico, base del bienestar social.

La propuesta de los defensores del Consenso es radicalmente contraria a la expuesta por el análisis estructural. Para aquellos, la ruptura estructural de la economía mundial entre economías avanzadas y dependientes, no solo no es cierta sino que la dinámica del comercio es el factor que transforma a las economías rezagadas y las coloca en la buena dirección del desarrollo nacional. Cabe, por tanto, preguntar si los positivos resultados en el comercio exterior de las economías sudamericanas se han acompañado de las transformaciones necesarias para asegurar una pronta recuperación del dinamismo económico nacional<sup>4</sup>.

Para atender a esta cuestión, hay que indicar cuál ha sido el comportamiento de las economías sudamericanas con respecto a su grado

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> En cualquier caso, los problemas no se circunscriben a los efectos de la balanza de pagos. En este sentido, no solo preocupa la transmisión de los choques externos a través de la Balanza, también preocupan los desequilibrios macroeconómicos que ha generado y la capacidad de las políticas económicas para manejarlos o la volatilidad del crecimiento, consecuencia de los mismos. La situación también afecta a la consolidación de los éxitos en materias urgentes y amplias, que incluyen desde la supresión de la pobreza a la diversificación de la matriz productiva, objetivos de las políticas de desarrollo económico, de los que también depende la capacidad de los países de la región para alcanzar un desarrollo económico que se muestre menos vulnerable a la dependencia de las exportaciones de materias primas.

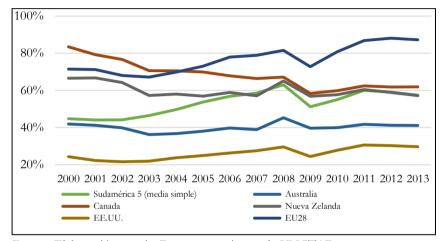
de internacionalización comercial. Con este propósito y como primera aproximación, parece adecuado examinar la tasa de apertura y la cuota de mercado mundial con el fin de exponer a través de las mismas el tamaño que ha adquirido el comercio internacional en sus economías y la competitividad de sus exportaciones<sup>5</sup>. Conviene, sin embargo, recordar a este respecto que los países más pequeños habitualmente muestran un peso elevado del comercio internacional con respecto a su PIB. Esto es algo que hay que tener en mente a la hora de observar los datos de Bolivia y en menor medida de Ecuador y Chile. Este último, registra tasas de apertura superiores a las de los países más grandes, Colombia y Perú.

La apertura comercial de estas economías en conjunto aumentó cerca de 15 puntos porcentuales desde el año 2000 hasta situarse en el 60% en 2011, disminuyendo al 57,5% en 2013 (Gráfico 13). Esto ha permitido que el conjunto se aleje del perfil de Australia (41%, en 2013) y se acerque al de países como Canadá (72%, en 2013) o Nueva Zelanda (57%, en 2013) -economías igualmente exportadoras de materias primas minerales-, que curiosamente en ese mismo periodo han reducido el peso del comercio en sus economías en 10 puntos porcentuales. Ahora bien, el comportamiento ha variado bastante según los países (Gráfico 14). Chile y Ecuador han visto crecer el peso de su comercio para quedarse en cifras muy parecidas a las del inicio del periodo (64%, para Chile y 61% para Ecuador, en 2013). El caso en el que se ha producido un cambio más significativo es el de Bolivia, donde la tasa ha aumentado en un factor 1,9, de forma que el comercio ha alcanzado el 79,9% del PIB en 2013. También el Perú ha mostrado un aumento de la internacionalización de la economía en 12 puntos porcentuales (desde el 34%, en 2000 al 46%, en 2013), pese al retroceso de los últimos años. Por su parte, las cifras son mucho más erráticas en el caso colombiano, donde se percibe un avance en conjunto del 5% (hasta el 36%, en 2013). En resumen, en cuanto al grado de la internacionalización de las economías suramericanas, observamos que este ha aumentado al tiempo que otros países caracterizados por las exportaciones de materias primas lo han reducido o se han mantenido sin

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Numerosos estudios, especialmente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), destacan el mantenimiento de numerosos obstáculos al comercio exterior en las economías latinoamericanas, desde las limitaciones derivadas de la carencia de infraestructuras adecuadas hasta las barreras administrativas y técnicas.

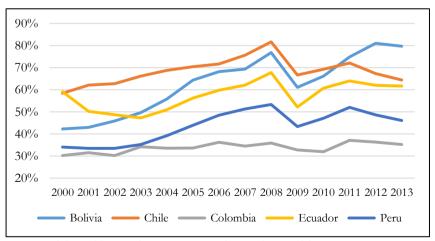
cambios. Además, el aumento ha sido general aunque mucho más acusado en los casos de Perú y Bolivia.

Gráfico 13 Tasas de apertura



Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNCTAD.

Gráfico 14
Tasa de apertura de los países seleccionados



Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNCTAD.

Ahora bien, como hemos visto anteriormente ese aumento del comercio internacional ha estado acompañado de una bonanza de precios que ha permitido una evolución de los términos de intercambio favorable a los países sudamericanos, lo que ha redundado en un aumento del poder de compra de las exportaciones. Pero además, el volumen de exportaciones no solo ha evolucionado de forma positiva en valores absolutos. Con el fin de observar su movimiento de una manera más dinámica, podemos atender a la cuota de mercado (Gráfico 15). Aquí es donde se revela como Chile y Perú son los países que han conseguido una mayor captura de cuota de mercado mundial, cercana a la décima de punto porcentual. A este respecto, hay que tener en cuenta el escaso peso que muestra la cuota boliviana, aunque en 2014 era 2,39 veces la que tenía al inicio del siglo. Estos datos, por lo demás, se muestran consistentes al incorporar los correspondientes a 2015, que verifican el decaimiento en los avances de Colombia y Ecuador, prácticamente hasta las posiciones Con ello se puede mantener que el aumento iniciales. internacionalización ha permitido un aumento de las exportaciones y de la cuota que en ellas tienen los países contemplados. Es decir, el incremento de los precios de exportación ha sido compatible con la mejora de la cuota de mercado de las exportaciones de los cinco países considerados, que no dejó de crecer hasta el desencadenamiento de la crisis económica internacional. En cualquier caso, no se debe de olvidar que se trata de economías con un reducido peso en el comercio mundial. En 2013, las exportaciones de Bolivia significaron el 0,06% de las mundiales, mientras que las chilenas son las que más pesan dentro del grupo (0,40% en 2013, llegó al 0,48% en 2007 y 2008), seguidas de las de Colombia (0,29%, en 2012, alcanzó el 0,33% en 2011), de Perú (0,21%) y Ecuador (0,14%).

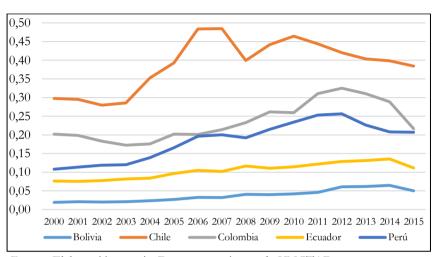


Gráfico 15 Cuota de mercado mundial en porcentaje

Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNCTAD.

Volviendo a nuestra pregunta, si las economías sudamericanas en el nuevo siglo se internacionalizaron y en menor grado aumentaron su participación en el comercio mundial, ¿qué cambios acompañaron a este dinamismo comercial? Como va señalamos con anterioridad, la bonanza en los precios de las materias primas, y entre ellos los de los productos energéticos y minerales, conllevó una mejora de los términos de intercambio y del poder de compra de las exportaciones acompañados de incrementos del volumen de exportaciones, mayores que el de países como Australia, Canadá o Nueva Zelanda y superiores a la media mundial, lo que redundó en el citado aumento de la participación en el comercio mundial. Cabe suponer, por tanto, que esta expansión de las exportaciones sudamericanas hava tenido consecuencias sobre la estructura comercial de los países. Como indicamos en la introducción del artículo, tanto la concentración de los primeros rubros de exportación como el peso de las exportaciones de productos primarios sobre el total apuntan a un proceso de concentración de las exportaciones, particularmente intenso en los productos energéticos, que no ha revertido en el tiempo.

Ahora bien, los efectos generales pueden ocultar diferentes fenómenos de transformación en la composición de las exportaciones, que requieren una evaluación más precisa de los resultados. Con este propósito, se comentan los resultados del índice Herfindahl-Hirschmann, del grado de diversificación de productos, la evolución de la composición de las exportaciones por grupos de productos y el índice de especialización comercial, calculados a partir de los datos ofrecidos por la UNCTAD (Tabla 4).

Tabla 4 Índice de concentración de productos Herfindahl-Hirschman para los países seleccionados

|          | 2000 | 2005 | 2010 | 2014 |
|----------|------|------|------|------|
| Bolivia  | 0,18 | 0,39 | 0,41 | 0,47 |
| Chile    | 0,29 | 0,32 | 0,40 | 0,33 |
| Colombia | 0,29 | 0,21 | 0,34 | 0,46 |
| Ecuador  | 0,45 | 0,53 | 0,50 | 0,50 |
| Perú     | 0,23 | 0,24 | 0,28 | 0,23 |

Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNCTAD.

El índice Herfindahl-Hirschmann (H-H) permite observar de forma normalizada la concentración de las exportaciones en torno a pocos productos según su valor se aproxima a uno. Aplicado a nuestro caso, indica que, de manera general, los países sudamericanos a lo largo del periodo han mantenido o ampliado el grado de concentración de los productos exportados con respecto a lo observado por otros países entre los que se encuentran EE.UU., los de la Unión Europea, Nueva Zelanda o Canadá (Tabla 4). En cualquier caso, es posible destacar dos aspectos relevantes:

Por una parte, desde el punto de vista temporal, que la concentración de las exportaciones se aceleró en Bolivia, Chile y Ecuador antes de la crisis, mientras que en Colombia lo hizo de manera tardía (debido en buena parte al aumento posterior del peso de las exportaciones petroleras en el conjunto de sus ventas exteriores).

# Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas?

Por otra parte, que Bolivia, Colombia y Ecuador –más dependientes de los productos energéticos– han alcanzado un grado elevado de concentración (superior al 0,45), al tiempo que Chile ha conseguido revertir en buena parte el proceso y Perú volver a los valores de 2000, escapando así a la tendencia observada en los demás.

Es decir, la afirmación inicial sobre la concentración de productos conviene ser matizada, ya que solo parece mantenerse para los países exportadores de productos energéticos.

Por su parte, el índice de diversificación comercial por productos (Tabla 5), que expresa las diferencias entre la estructura exportadora de un país con respecto al resto del mundo a partir de la desviación típica del peso de cada producto en la exportación del país con respecto al peso que tiene en la exportación mundial, presenta menores variaciones que el H-H y un valor muy elevado, el mayor de los países exportadores de materias primas. En este contexto, los datos confirman el aumento de la divergencia por parte de Colombia tras la crisis y el mejor desempeño en el caso de Perú, único país que ha reducido notablemente su divergencia.

Tabla 5 Índice de diversificación de productos para los países seleccionados

|          | 2000 | 2005 | 2010 | 2014 |
|----------|------|------|------|------|
| Bolivia  | 0,76 | 0,77 | 0,83 | 0,81 |
| Chile    | 0,75 | 0,74 | 0,74 | 0,74 |
| Colombia | 0,64 | 0,58 | 0,64 | 0,66 |
| Ecuador  | 0,74 | 0,75 | 0,72 | 0,77 |
| Perú     | 0,78 | 0,79 | 0,76 | 0,72 |

Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNCTAD.

En resumen, la concentración de las exportaciones en torno a unos pocos productos aumentó de forma especialmente significativa en el caso de los países exportadores de productos energéticos, mientras que Chile y Perú consiguieron revertir en buena parte el proceso. Como consecuencia, en general se ha mantenido una fuerte divergencia con respecto a la estructura de las exportaciones mundiales, de manera que solo Perú ha conseguido una reducción relevante de la misma.

Adicionalmente, y desde otra perspectiva, el cambio en la composición de las exportaciones, promovido por las ventajas comparativas del comercio, se puede analizar a través de la especialización comercial por grupo de productos según la clasificación de Lall (2000). Este autor emplea una clasificación de sectores a partir del contenido en recursos naturales y cualificación laboral empleados en la elaboración de los productos exportados. Los resultados por países, según esta clasificación son claros (Tabla 6):

- 1) Los exportadores de productos energéticos (Bolivia, Colombia y Ecuador), tienen un comportamiento distintivo y más acusado, caracterizado por el aumento y la hegemonía de las exportaciones primarias en la composición de las exportaciones durante los años de referencia.
- 2) En los dos países más pequeños, Bolivia y Ecuador, este comportamiento ha sido compatible con la reducción de las manufacturas basadas en RR.NN. y la caída del resto de exportaciones procesadas, que ya eran muy reducidas.
- 3) Colombia, pese a sufrir el mismo proceso, aun poseía al final del periodo una base exportadora industrial no basada en la transformación de recursos naturales (RR.NN.)
- 4) Por el contrario, Chile, pese al fuerte aumento de las exportaciones relacionadas con el cobre, ha conseguido reducir y sustituir en parte la exportación primaria en favor de la manufactura basada en RR.NN., cuyo peso ya era muy elevado.
- 5) Perú, como Chile, ha sido capaz de reducir el peso de sus exportaciones de RR.NN. por otras de productos transformados. Pese a ello, resulta preocupante la pérdida de peso del resto de manufacturas, es decir, de las que no incorporan RR.NN.

## Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas?

Tabla 6
Distribución de las exportaciones por productos para los países seleccionados (%)

|                      | Bolivia  |       |       | Chile   |                |       |       |       |
|----------------------|----------|-------|-------|---------|----------------|-------|-------|-------|
|                      | 2000     | 2005  | 2010  | 2014    | 2000           | 2005  | 2010  | 2014  |
| Primarios            | 51,71    | 71,00 | 63,79 | 80,21   | 51,86          | 45,94 | 53,06 | 47,82 |
| Manufactura RR. NN.  | 27,79    | 19,74 | 30,84 | 17,13   | 38,50          | 44,36 | 39,12 | 43,51 |
| Manufactura<br>baja  | 10,81    | 6,96  | 3,45  | 1,67    | 2,94           | 2,66  | 2,27  | 2,44  |
| Manufactura<br>media | 2,91     | 1,85  | 1,69  | 0,90    | 6,03           | 6,40  | 4,87  | 5,28  |
| Manufactura alta     | 6,79     | 0,45  | 0,23  | 0,08    | 0,67           | 0,64  | 0,67  | 0,94  |
|                      | Colombia |       |       | Ecuador |                |       |       |       |
| Primarios            | 58,43    | 52,83 | 65,64 | 73,32   | 76,90          | 80,05 | 78,76 | 83,83 |
| Manufactura RR. NN.  | 14,33    | 17,26 | 15,29 | 11,50   | 16,37          | 13,80 | 12,99 | 11,67 |
| Manufactura<br>baja  | 11,29    | 11,51 | 6,48  | 4,71    | 3,07           | 2,36  | 3,29  | 1,81  |
| Manufactura<br>media | 13,39    | 16,12 | 10,58 | 8,84    | 2,91           | 3,12  | 4,25  | 2,09  |
| Manufactura alta     | 2,57     | 2,27  | 2,02  | 1,63    | 0,74           | 0,66  | 0,71  | 0,60  |
|                      |          | Perú  |       |         | Sudamérica (5) |       |       |       |
| Primarios            | 62,26    | 51,54 | 49,48 | 45,84   | 60,23          | 60,27 | 62,15 | 66,21 |
| Manufactura RR. NN.  | 23,04    | 36,22 | 41,80 | 43,65   | 24,00          | 26,28 | 28,01 | 25,49 |
| Manufactura<br>baja  | 11,78    | 9,62  | 6,04  | 6,81    | 7,98           | 6,62  | 4,30  | 3,49  |
| Manufactura<br>media | 2,25     | 2,15  | 2,29  | 3,25    | 5,50           | 5,93  | 4,74  | 4,07  |
| Manufactura<br>alta  | 0,67     | 0,46  | 0,39  | 0,45    | 2,29           | 0,90  | 0,80  | 0,74  |

Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNCTAD.

En cualquier caso, los datos verifican una especialización comercial de los países sudamericanos en productos primarios y que los cambios en su composición se deben sobre todo a la mayor capacidad de manufactura de los propios recursos naturales orientada a la exportación. Solamente Colombia ha sido capaz de conservar, aunque con tendencia a su contracción, un cierto peso de las exportaciones de contenido laboral de cualificación media.

Por último, el indicador de especialización comercial expresa la relación entre el saldo en el comercio exterior de un bien o grupo de bienes y el comercio total de los mismos (exportaciones más

# Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas

importaciones). Su valor –entre 1 y -1- refleja la fortaleza o vulnerabilidad comercial de la economía estudiada. El índice permite la comparación entre países más allá de su tamaño aunque resulta difícil su interpretación en los casos de productos con valores comerciales reducidos.

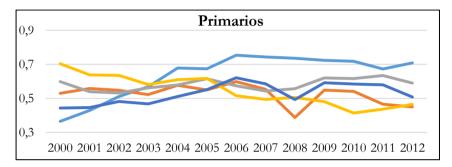
Como se recoge en el Gráfico 16, los datos verifican una especialización comercial de los países sudamericanos en productos primarios, sin embargo, la posición no se consolida en una tendencia al alza sino que padece de un comportamiento errático. Más aun, Ecuador muestra una creciente debilidad en este tipo de producciones, seguramente debida al comportamiento de los productos petroleros. Bolivia, por el contrario ha mejorado su especialización comercial en recursos naturales, especialmente gas natural.

Mayores dudas aparecen en el caso de la especialización de manufacturas intensivas en mano de obra o RR.NN., ya que las exportaciones de Chile y Ecuador han sido compatibles con la caída de su especialización. Sobre este mismo tipo de especialización productiva, Perú mantiene una posición cercana al déficit mientras que Colombia ha pasado de tener una posición superavitaria a presentar déficit. En el caso de las manufacturas a medida que las exigencias en cualificación aumentan, las debilidades también lo hacen. Esto no impide reconocer las mejores posiciones relativas de Colombia y de Chile aun siendo sus situaciones claramente insatisfactorias.

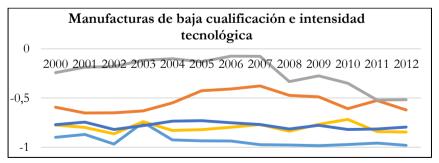
Por tanto, el crecimiento de los ingresos por exportación no se ha visto acompañado de cambios sobre los que poder construir una inserción internacional cualitativamente distinta. La exportación se ha concentrado en torno a los productos primarios y de forma más acentuada en los exportadores de productos energéticos (Ecuador y Bolivia), donde han desplazado a las exportaciones de manufacturas basadas en RR.NN. Tampoco en Chile y sobre todo en Perú el aumento de las exportaciones parece ofrecer buenas perspectivas, ya que ha sido compatible con una caída de la especialización en este rubro, a lo que se une la falta de ventajas comparativas en el resto de manufacturas, empeoradas a lo largo del periodo. Colombia, por su lado, encara la peor perspectiva ya que la acentuación de la importancia de las exportaciones de RR.NN. puede estar

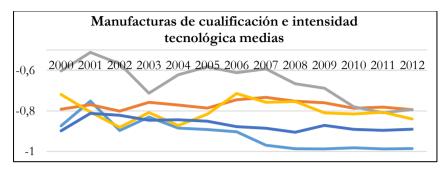
minando la capacidad exportadora de manufacturas con contenido en RR.NN. y de baja cualificación lograda durante los años previos a la crisis.

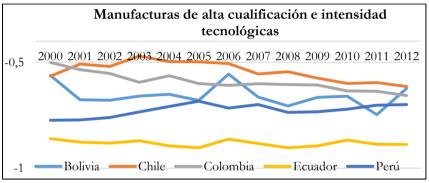
Gráfico 16 Índice de especialización comercial de los países seleccionados











Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de UNCTAD.

### 4. Conclusiones, más allá de los mercados internacionales

El rápido repaso de los resultados de la época de bonanza en los mercados de materias primas para las economías sudamericanas analizadas muestra que entre los años 2004 y 2008 han disfrutado de una situación excepcional, en cuanto a la ruptura de una de las limitaciones que insistentemente ha sido señalada a su desarrollo económico y social. Nos referimos al deterioro de los términos de intercambio y su posterior actualización como restricción externa. Dicha situación pareció mantenerse en la fase inicial de la crisis gracias a la rápida recuperación de precios, pero desde el 2011 los diferentes indicadores han mostrado una caída, especialmente en el ritmo de crecimiento y en la aparición de desequilibrios macroeconómicos, inicialmente sobre los precios y los tipos de cambio (CEPAL, 2016).

# Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas?

Cabría pensar que, una vez más, se ha estado frente a una oportunidad perdida. Esta conclusión se justifica en los resultados del análisis del comercio exterior llevado a cabo, que nos llevan a pensar que la especialización comercial en productos primarios no permite mantener una ventaja comparativa persistente en los mismos, al tiempo que se ha perdido especialización en manufacturas basadas en RR.NN. y en el resto de procesados, en los que la posición es netamente importadora.

Es evidente que la mejora en la capacidad de compra, consecuencia de una mejor gestión macroeconómica y de una muy favorable evolución de los precios de las materias primas exportadas, tuvo un efecto directo sobre el crecimiento económico, la reducción de la deuda externa y la equidad, resultados que hay que destacar sobre cualquiera otros. Se podrá decir que la predicción de Furtado (1961) sobre la tendencia secular al estancamiento consecuencia de un patrón de distribución que primaba las ganancias sobre los salarios reales, se superaba definitivamente.

Sin embargo, este proceso de inserción internacional que ha profundizado en la especialización en productos primarios hace que las propuestas que simplemente se refieren a la importancia de la demanda internacional sean incompletas. Hay que insertarse en sectores dinámicos pero desde la perspectiva de cambios en la composición de las exportaciones que incorporen tecnología capaces de generar en la economía local valor agregado (Thirlwall, 1979). En otros términos, la expansión de las exportaciones ha tenido un impacto directo en la mejora de los ingresos por exportación y una mejora de los saldos comerciales, pero no ha facilitado la diversificación de las ventas exteriores y cabe dudar muy seriamente de que los ingresos adicionales hayan sido lo suficientemente importantes como para desencadenar los cambios estructurales requeridos por las economías sudamericanas, a fin de encauzar sólidamente su desarrollo nacional.

Los resultados logrados son consecuencia del contenido de las reformas estructurales orientadas a fortalecer el mercado en la toma de decisiones económicas. Desde los años ochenta del siglo pasado, bajo la denominación genérica de reformas estructurales se ha puesto en marcha un amplio abanico de medidas de flexibilización de las economías que, en algunos casos, no podían disfrutar de su potencial de crecimiento debido a

## Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas

la persistencia de estructuras opresivas del mismo. Entre éstos se incluyeron desde intervenciones públicas injustificables, hasta mercados oligopólicos y, por supuesto, también relaciones laborales desalentadoras de la innovación tecnológica y empresarial.

En este escenario, la apuesta a favor de la competencia en la economía global dejaba en la mano invisible smithiana todo el poder regenerador. Y los resultados macroeconómicos comentados parecen confirmar lo adecuado de la fórmula elegida, pero, al menos respecto de las economías analizadas, ¿se ha avanzado en la mejora de su capacidad para aprovechar su potencial de crecimiento?

En este sentido, la evolución de la productividad y las alteraciones en los componentes de la misma a lo largo del periodo podrían ofrecer una valiosa información, pero la falta de datos disponibles vuelve a marcar la capacidad de los análisis para profundizar en los problemas sobre la creación de capacidades de la región. La tendencia de largo plazo indica que el crecimiento se debe más a la adición de recursos que al crecimiento de la Productividad Total de los Factores (PTF). El crecimiento se apoya en una gran parte en el aumento del acervo de capital, consecuencia de la inversión promovida por la bonanza de materias primas, caracterizado por una elevada densidad de capital, de forma clara en los casos de Chile y Colombia (CEPAL, 2014b). Aun con ello, el capital humano también arroja datos positivos, debido al aumento del empleo y de la mejora de la cualificación. El problema es que según esos mismos datos, entre 1990 y 2013 la contribución al crecimiento de la PTF fue de -3 en Bolivia, de -1,6 en Colombia y de -0,3 en Perú, al tiempo que resultó nula en Chile y solo fue positiva en Ecuador (0,6). Para la CEPAL estos resultados no son más que consecuencia de la prociclicidad de la PTF observada en la región. En este sentido, el signo negativo no sería sino el resultado de la mayor frecuencia de tasas negativas que positivas en el crecimiento de las economías latinoamericanas que los registran.

En relación a la creación de capacidades que permitan afrontar el futuro sobre nuevas condiciones productivas, los ratios de gastos en Investigación y Desarrollo (I+D) como porcentaje del PIB deberían arrojar alguna luz. Lamentablemente, la extrema debilidad de las mediciones impide profundizar en la situación, pese a lo cual según los

datos de la RICYT<sup>6</sup> se constata el escaso valor del ratio para los países sudamericanos y el enorme diferencial con respecto a los países más adelantados. Aun con ello, parece que tanto Colombia como Ecuador han desarrollado un mayor esfuerzo, que los ha llevado a alcanzar el 0,25% y el 0,34% del PIB, pese a que partían de ratios extremadamente bajos. Más allá y según datos aislados, Chile se sitúa a la cabeza del grupo con datos cercanos al 0,4% y quedan descolgados del esfuerzo tanto Bolivia como Perú.

La limitación de los datos disponibles, no permiten conocer con precisión la orientación de la I+D y su relación con la mejora de las capacidades competitivas. No obstante, no parece que convenga ser complaciente con respecto a los resultados. Si la mejora de la intensidad de capital ha sido el principal motor de las economías y aún queda margen para explotarlo como fuente de crecimiento de largo plazo —dadas las diferencias con respecto a los países más avanzados—, la dinámica que lo envuelve queda en entredicho ante las limitadas mejoras en la cualificación del capital humano y la escasez de resultados en la creación de capacidades tecnológicas, todavía insuficientes a pesar de los avances registrados. En este sentido, cabe recordar las aportaciones de Fajnzylber (1990) relativas a las debilidades de la región con respecto a la incorporación del progreso técnico y la innovación.

Estos hechos deben obligar a retomar la reflexión sobre los límites que la inserción internacional puede llegar a poner al aprovechamiento de las capacidades productivas de desarrollo nacional. La importancia concedida a la dinámica comercial no se deriva del propio comercio, sino de la dificultad que la inserción internacional de las economías latinoamericanas (su especialización en productos primarios), supone para superar la brecha de ingresos entre economías desarrolladas y subdesarrolladas, mejorar la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas y construir sociedades más cohesionadas y equitativas.

En gran medida se trata de volver a recuperar las ideas relacionadas con la acumulación, es decir, con las dinámicas de inversión, empleo y

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericana e Interamericana: http://ricyt.org.

# Capítulo 5. ¿Qué quedó en América del Sur tras la bonanza en los mercados de materias primas

distribución con respecto al desarrollo económico (FitzGerald, 2003). De ellas surgieron las primeras formulaciones en favor de la industrialización, las cuales partían de las rigideces en el sector exterior, en los mercados de trabajo y en las externalidades de los frutos del progreso técnico, que se presentaban en estas economías frente a las perspectivas más convencionales.

En este sentido, las iniciales y provocadoras ideas de Prebisch sobre el deterioro de los términos de intercambio han conocido una importante alteración. Asumiendo las correcciones del teorema Stopler-Samuelson en la teoría del comercio internacional y la propia evolución de los precios de las materias primas, se reformuló la propuesta inicial de Prebisch bajo la fórmula de la "restricción externa", dentro del denominado estructuralismo latinoamericano y más concretamente de la CEPAL.

La CEPAL insiste en la importancia de la diferencia entre las elasticidades de la demanda con respecto al ingreso de las importaciones y las exportaciones, de forma que el equilibrio comercial entre el centro y la periferia conlleva a que la tasa de crecimiento de la periferia fuera menor que la del centro y a que esta diferencia será mayor cuanto mayor fuera la diferencia entre las elasticidades. En estas condiciones, solo se puede superar la restricción externa actuando sobre la elasticidad de la demanda ingreso de las importaciones (Rodríguez, 2006).

Aquí es donde habría que insistir en los argumentos a favor de una industrialización que implique un proceso de transformación productiva tal, que permita que el crecimiento de las importaciones sea parejo al de las exportaciones. Esto requiere que, por una parte, el desarrollo de la industrialización fuera suficiente como para aprovechar los efectos de las complementariedades y de la integración vertical, lo que se ha de traducir en economías de escala (Lucena, 2016). Por otra parte, supone que la industrialización esté acompañada de un cambio en la composición de las importaciones y que los cambios en la oferta de factores se adecuaran a los de la estructura. De alguna forma este nuevo planteamiento rejuvenece, a su vez, los debates sobre los estilos de desarrollo de autores como Aníbal Pinto (1967) a partir de los factores de demanda y de su vinculación con el ingreso.

En otros términos, y en línea con lo desarrollado por Ocampo (2005), es imprescindible volver a colocar en un lugar central de las estrategias de desarrollo la necesidad de alcanzar un cambio estructural que permita conectar las dinámicas de acumulación, crecimiento y progreso técnico y de esta forma superar los desequilibrios y debilidades a las que se ven sometidas.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CEPAL (2012). Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2014). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2014b). Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2016). Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Fajnzylber, F. (1990). Unavoidable industrial restructuring in Latin America. Estados Unidos: Duke University Press.
- FitzGerald, E.V.K. (2003). "La CEPAL y la teoría de la industrialización por medio de la sustitución de importaciones". En Cárdenas, E.; Ocampo, J.A. y Thorp, R.M. (Eds.). Industrialización y Estado en la América Latina. La leyenda negra de la posguerra. México: Fondo de Cultura Económica.
- Furtado, C. (1961). *Desenvolvimento e desenvolvimento*. Río de Janeiro: Fondo de Cultura Económica.
- Hernández, R.A. (2015). "Transformación del Estado y paradigmas de desarrollo en América Latina". En Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.
- Lall, S. (2000). "The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-1998". *QEH Working Papers Series*, 44, 1-39. University of Oxford.
- Lora, E. (2012). "Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo (versión actualizada)". Documento de Trabajo del BID, IDB-WP-346.

- Lucena, J. (2016). Dinámica estructural y desarrollo productivo en las economías Sudamericanas. (Una interpretación de la debilidad económica regional). Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.
- Ocampo, J.A. (2005). "La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo". En José Antonio Ocampo (Ed.), *Más allá de las reformas. Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica*. Bogotá: Naciones Unidas, Banco Mundial, Alfa Omega.
- Ocampo, J.A. (2015, septiembre). "Uncertain Times", Finance & Development.
- Pinto, A. (1967). *Distribución del ingreso en América Latina*. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. México: Siglo XXI, Naciones Unidas.
- Thirlwall, A.P. (1979). "The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences", *BNL Quarterly Review*, *32* (128), 45-53.
- Wionczek, M.S. (Ed.). (1987). La crisis de la deuda externa en América Latina. México: Fondo de Cultura Económica.

### Acuerdos comerciales y procesos de cambio institucional

Rodrigo Cuevas\* Sofía Boza\*\*

- \* Becario Doctorado Nacional Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología (CONICYT). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.
- \*\* Departamento de Economía Agraria, Facultad de Ciencias Agronómicas e Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile.

#### **RESUMEN**

El fomento del comercio internacional se ha posicionado dentro de las políticas que tienen el potencial de promover el desarrollo económico de los países, a través de la mejora de la productividad mediante la especialización y la competencia. En muchos casos, en los acuerdos comerciales aparecen temáticas que implican la creación de nuevas instituciones o cambios en el funcionamiento de las ya existentes. Este trabajo tiene como objetivo central realizar una aproximación a la relación entre la apertura comercial de los países en desarrollo y la evolución de algunas de sus características institucionales más relevantes. El texto se organiza de la siguiente manera: primero, se exponen los argumentos y referencias respecto a la temática a desarrollar en el presente trabajo, explicando a continuación las variables que se considerarán en el análisis. Segundo, se presentan los resultados obtenidos mediante técnicas de análisis descriptivo. Finalmente, se exponen las conclusiones, que señalan una tendencia a mejores indicadores en su ordenamiento institucional en países con mayor apertura comercial.

Palabras claves: Desarrollo Institucional, Reformas, Apertura Comercial.

## Capítulo 6. Acuerdos comerciales y procesos de cambio institucional

#### **ABSTRACT**

The promotion of international trade is considered as one of the policies implemented by countries in order to encourage their own economic development through specialization and market competition. In many cases, trade agreements contain subjects and measures that in their implementation produce changes in how a national institution works, or means the building of new ones. The objective of this document is to expose the relation between trade policy and the evolution of some institutional characteristics at developing countries. The text is organized as follows: first, they will be exposed the references related with the object of study, explaining the methodology proposed. Second, they are exposed the results obtained through descriptive analysis technics. Finally, the conclusions of the document are raised, showing that countries which present deeper trade openness tend to have better scores in the institutional performance.

Key words: Institutional Development, Reforms, Trade Openess.

### Agradecimientos

El presente documento se desarrolla en el marco del proyecto "Programa de Estímulo a la Excelencia Institucional 2014", del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, con apoyo de la Vicerrectoría de Investigación y Desarrollo de dicha casa de estudios.

### 1. Introducción y marco conceptual

El presente documento aborda el papel de los procesos de apertura comercial en la trayectoria que han seguido un conjunto de países considerados "en transformación", a partir del *Berteslmann Transformation Index* (BTI), incluyendo tanto variables del mismo como de otras bases de datos. Como países "en transformación" el BTI abarca una gran diversidad de casos¹. El interés al respecto en el presente estudio es que el término es útil por cuanto recoge trayectorias hacia modelos de desarrollo que proporcionarían un mejor entorno al combinar las libertades con criterios de justicia social e inclusión (Bertelsmann Stiftung, 2014).

Si bien la comparación entre países es bastante difícil, presentan un punto de partida en común, que es la implementación previa (con grados de avance bastante dispares o en algunos casos inexistente), de reformas en la dirección del libre mercado y/o democratización de sus regímenes políticos. Un elemento que cruza a varios, es el agotamiento de una visión de modelo de desarrollo económico que involucre una mirada estatista del mismo, sea en el caso de países que ya presentaban el funcionamiento de economías capitalistas o de planificación central (Bresser Pereira, Maravall y Przeworski, 1995; De Melo, Denizer, Gelb y Tenev, 2001; Przeworski, 1991; Urquidi, 2005; Williamson, 1990; 2009).

Un segundo punto de coincidencia, es que esta simultaneidad se da también en un contexto de una mayor integración e interdependencia económica, en el marco de lo que se denomina el proceso de globalización<sup>2</sup>. Éste es un concepto muy amplio, del que para efectos del presente trabajo nos interesa el impacto en cómo se concibe una determinada manera de ver el modelo de desarrollo (esta vez insertado en la economía global) y cómo éste, en su implementación, adopta determinadas formas dentro de cada país. En dicho proceso también se da la coincidencia del neoliberalismo, como soporte teórico de mayor

<sup>1</sup> Para el año 2003, la muestra fue de 116 países. En el año 2014 (con datos de referencia del 2013), el total aumentó a 129.

<sup>2</sup> Este es un concepto amplio, que abarca procesos de cambios diversos en la economía, política y cultura. Dentro de las referencias existentes, una de las principales es la de Ulrich Beck (2008; 2010).

-

influencia en la organización de la economía<sup>3</sup>, dando un papel más predominante a los mercados. Ello porque como así no hay una sola globalización, tampoco existe un solo neoliberalismo, materias que si bien se tienen en cuenta, van más allá de lo que se puede desarrollar en estas páginas<sup>4</sup>.

Los procesos descritos pueden ser vistos desde las dinámicas en torno a los cambios que se producirían por la adopción de estas reformas de gran alcance o, más bien, por su continuidad a partir de la introducción de las mismas. Enfocado en este último aspecto un concepto bastante útil es el de *Path Dependence*, que sigue el argumento de que una vez establecido un determinado curso de acción, en especial en circunstancias bastante particulares (como las presentes en estos casos), a medida que transcurre el tiempo, las probabilidades de que éstos permanezcan tienden a incrementarse, en parte por el costo de cambio, *increasing returns*<sup>5</sup>. Sin embargo, ello no es sólo por efecto de las reformas en sí, sino que también se toman en cuenta las características internas en cada caso.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> En este último punto, cabe precisar que se entiende "organización" no como un sinónimo de planificación central del mismo, sino que considera el papel del ordenamiento interno de cada país, en prácticas e instituciones formales, ante una etapa de las economías capitalistas marcada por su inserción en los mercados globales, donde puede existir un mayor o un menor papel del mercado como principal agente en la economía. En ese sentido, deja un campo abierto para considerar distintos tipos de capitalismo.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Los estudios al respecto son bastante diversos. Una historia respecto al neoliberalismo puede encontrarse en el trabajo de David Harvey (2007). Entre las referencias más recientes, destaca el trabajo compilado por Hall y Lamont (2013), que recoge esta diversidad de formas de adaptación del neoliberalismo, a partir de las prácticas que ocurren al interior de cada país. También, en el libro editado por Schmidt y Thatcher (2013), se enfocan a partir de la pregunta de por qué el neoliberalismo, pese a crisis bastante profundas como la de 2008 mantiene e incluso se refuerza como *mainstream* económico, pregunta que había sido abordada anteriormente por Crouch (2011).

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Respecto a este concepto, que viene adaptado desde la economía, se debieran considerar cuatro aspectos: *Multiple equilibria* (set de condiciones especiales); *Contingency* (momentos específicos, pueden tener efectos posteriores y perdurables); *A critical role for timing and sequencing* (el momento, el instante en que este ocurre) e *Inertia* (equilibrio resistente al cambio) (Pierson, 2000, p. 263).

En ese sentido, un enfoque que da cuenta de estas dinámicas es el de *Varieties of Capitalism* (*VoC*) (Hall y Soskice, 2001), que centra el análisis en un actor en específico, las grandes firmas, que se constituyen como los principales agentes de cambio ante los ajustes que se producen en un mercado globalizado, y que tienen la capacidad de coordinar las relaciones con otros actores, como asimismo los intereses entre ellos<sup>6</sup> (Hall y Thelen, 2009, p. 16). En estos enfoques adquieren un papel central aspectos ligados a la relación capital/trabajo, con la adaptación de instituciones del capitalismo de bienestar ante los procesos de cambio<sup>7</sup>. Sin embargo, estas perspectivas en general se han enfocado más en el caso de los países

-

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Esta capacidad se da en cuatro esferas que se sitúan esencialmente en el marco de la relación capital-trabajo, como los procesos de negociación salarial o capacitación (Industrial Relations y Vocational Training and Education), con otros actores del capital, financiero o productivo (Corporate Governance e Inter-Firm Relations) y al mismo tiempo, al interior de las propias firmas. A partir de la negociación en estas esferas, Hall y Soskice señalan la presencia de modelos de liberal market economies (LME's) y coordinated market economies (CME's), donde en el primero de estos esquemas, la actividad de estas esferas reside principalmente en el tipo de arreglos institucionales que provee el mercado, mientras que en el segundo, hay procesos de negociación e interacción con otros actores (Hall y Soskice, 2001, pp. 6-9). Para cada uno de ellos, hay dos tipos ideales, donde en el caso de los LME's serían los capitalismos de tipo anglosajón (EE.UU. y el Reino Unido principalmente), mientras que los CME's, presentarían características de tipo continental (Alemania). La presencia de estas estrategias está condicionada (aunque no determinada) por el tipo arreglos institucionales presentes tras ellas, que marcan las respuestas posibles ante procesos de apertura (Hall y Thelen, 2009, p. 8). El papel de las grandes firmas y el papel que éstas juegan en el actual tipo de capitalismo es bastante central, en especial en el caso de las multinacionales, por la capacidad y margen de acción, con una amplia autonomía respecto del poder político y al mismo tiempo, una gran influencia sobre éste (Crouch, 2011).

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Sin embargo, en el marco del presente trabajo, omitiremos este aspecto central en los enfoques de *VoC*, que es la relación entre capital y trabajo. Ello porque elementos centrales, como la afiliación a un sindicato (*Trade Union Density*) o procesos de negociación colectiva, son escasos y discontinuos, lo que hacía difícil el análisis. Al respecto, para efectos comparativos, la búsqueda la realizamos tomando los datos de la Organización Internacional del Trabajo (International Labor Organization, 2014). No obstante, la información más completa en estos puntos se encuentra para el caso de los países más avanzados, siendo un registro más detallado por la OCDE.

desarrollados<sup>8</sup>, al que responden más adecuadamente tipologías como *Liberal Market Economies* o *Coordinated Market Economies*, categorías que en un sentido original están pensadas para ellos. No obstante, es un enfoque bastante útil, pues explora y provee perspectivas analíticas (más que tipologías específicas) que permiten su adaptación a distintas experiencias, enfatizando en cómo se organiza el capitalismo (Jackson y Deeg, 2006).

A partir de los enfoques basados en *VoC*, hay distintas experiencias para casos distintos. Por ejemplo, para el caso de Europa del Este, hay propuestas que enfatizan en elementos como la presencia de legados históricos<sup>9</sup> y la presión de factores externos hacia una mayor liberalización, como es el caso de la Comunidad Europea o empresas multinacionales. En este contexto encaja el concepto de *Transnational Capitalism*, donde se da cuenta de casos de liberalización más profunda (países bálticos), que mantienen grados de protección a su industria (Centro-Europa) o que conservan arreglos institucionales en el marco de la relación capital/trabajo (Eslovenia) (Bohle y Greskovits, 2007). En esa dirección, hay autores que señalan la dependencia del capital externo, específicamente de las empresas transnacionales, como es el caso del concepto *Dependent Market Economy* (Nölke y Vliegenthart, 2009).

En el caso de América Latina, Ross Schneider plantea la existencia de Hierarchical Market Economies, tomando en cuenta el papel de la concentración de la propiedad de las grandes firmas, el rol de las multinacionales, la escasa institucionalización de la relación capital/trabajo y la baja cualificación de la fuerza de trabajo. Para los casos asiáticos, con la salvedad de Japón y en menor medida de Corea del Sur, se presentarían algunos elementos en común con América Latina, especialmente en el papel de la concentración de la propiedad, con la diferencia de que son esquemas que combinan una orientación a la industrialización, impulsada desde el Estado, y a la exportación (Carney, Gedajlovic y Yang, 2009).

<sup>8</sup> En este grupo de países nos referimos específicamente a los casos de Estados Unidos, Reino Unido, Europa Continental y Nórdicos, Japón, Australia y Nueva Zelanda.

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Algunos de ellos: parte de la Unión Soviética (países bálticos), del Pacto de Varsovia (Polonia, Checoslovaquia, Hungría) o que eran parte de experiencias, que si bien eran de régimen de partido comunista, eran modelos alternativos, como el caso yugoslavo (Eslovenia).

De nuevo, dentro de esta diversidad y amplitud de procesos de transformación, nos interesa analizar el papel de la apertura comercial, porque es potencialmente un elemento central de las reformas económicas que se implementan¹º. Además, considerando las modalidades que puede tomar la apertura comercial¹¹, se pondrá el foco en las que involucran un determinado compromiso (incluyendo transformaciones en las instituciones) por parte de quienes los suscriben, como es el caso de los ACR, ya que la profundidad de los mismos es mayor a lo que se puede alcanzar en el marco de una negociación en la OMC (Mansfield y Milner, 2012).

El compromiso de consolidar o promover reformas económicas se encuentra entre los argumentos considerados por quienes han estudiado estas políticas (Mansfield y Milner, 2012; Ravenhill, 2011; Rodrik, 2000). Un antecedente importante en esta línea lo planteó Rodrik, en el sentido de que la apertura del comercio, por medio de acuerdos internacionales implicaría efectos paralelos (*spillover*) sobre aspectos regulatorios (por ejemplo, normas de protección a los derechos de propiedad) que traerían consigo una reducción en los espacios de mayor discrecionalidad de los gobiernos, como asimismo de adaptación de instituciones o creación de nuevas. Al mismo tiempo, actuaría como una especie de cemento que consolidaría reformas económicas de libre mercado previas, o incluso, conforme al autor favorecería procesos de democratización (Rodrik, 2000, pp. 10-11; 15).

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Es uno de los diez componentes del denominado "Consenso de Washington". Además se encuentran, el control de los déficits fiscales, la racionalización del gasto público, la apertura de las inversiones, la venta de activos estatales y el aseguramiento de los derechos de propiedad.

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> La apertura del comercio se da por tres vías, las que pueden ser simultáneas. La primera es una de tipo unilateral, que se da por la acción de un país (o territorio aduanero, si seguimos la clasificación propuesta por la OMC), por ejemplo por la vía arancelaria. Una segunda, multilateral, dice relación con los compromisos que se adquieren en el marco de la OMC, con la característica de cumplir con el requisito de Nación más Favorecida o NMF (no discrimina entre los miembros de la OMC). Una tercera, es la vía bilateral (o plurilateral), que son los ACR, que son una excepción al requisito NMF permitida por la propia OMC (Goode, 2007; World Trade Organization, 2011).

En ese sentido, hay perspectivas que argumentan que la liberalización comercial por medio de los ACR, cuando se trata de acuerdos con la Unión Europea (UE) o Estados Unidos (EE.UU.), es también un incentivo a la implementación de otras reformas económicas, pues los países estiman que los beneficios que traería consigo el aumento en el intercambio comercial con los principales bloques serían mayores a los costos de implementar reformas estructurales (Baccini y Urpelainen, 2014; Manger y Shadlen, 2014). En este punto el énfasis está puesto en los grupos internos de cada país. También la adopción de reformas es vista como parte de los procesos de adaptación que estos países deben realizar o de los requisitos contemplados para la adhesión a bloques como la Unión Europea o instituciones como la Organización Mundial de Comercio (Aaronson y Abouharb, 2013; Anderson, Pelletier, Osei-Lah y Müller, 2011; Baccini, Dür, Elsig y Milewicz, 2011; Baccini y Urpelainen, 2014; Milewicz y Elsig, 2013; Ravenhill, 2011).

### 2. Metodología del estudio

En el análisis a realizar, consideraremos como indicador central el nivel de apertura comercial que cada país tenía en 2003 y 2013/2014<sup>12</sup>, tomando como referencia el registro de notificaciones que lleva a cabo la OMC<sup>13</sup>. En la construcción de este indicador, consideraremos tres variables. Primero, el número de ACR que tenían en ambos años, donde los países con mayor tendencia a acuerdos de este tipo los ubicaríamos en el 10% superior que se presenta en 2003. Segundo, la presencia de ACR con la UE o EE.UU.<sup>14</sup> Tercero, aunque no corresponde a una apertura

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Ambos años son de referencia. En el caso de 2013, para los ACR, los datos corresponden a fines de 2014. El criterio que guía la recolección de datos, en especial para ese año, fue buscar la información más actualizada posible, lo que en la mayoría de los casos correspondía a 2013. Salvo que se indique lo contrario, en general los datos corresponden a ese año.

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> No obstante, cabe señalar que este registro puede ser incompleto, pues considera sólo aquellos acuerdos que estos países han notificado ante este organismo como en vigor o en proceso de negociación.

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> En la construcción de estas categorías, a partir del número de los ACR en vigor, los resultados se recodifican de la siguiente manera: presencia de acuerdo con la UE (1); acuerdo con EE.UU. (2); ACR con ambos (3); sin acuerdo con ninguno de los dos (4); sin ACR en vigor en ese año (5); miembro de la UE (6). Éste último valor tiene por fin diferenciar el caso de países europeos que buscaban una

por medio de acuerdos, también nos interesa considerar la membresía que tienen estos países en la OMC, mencionada por numerosos autores como otro elemento de interés a este respecto<sup>15</sup>.

Dentro del resto de indicadores sobre la situación político-económica, en 2003 y 2014, de los países en el estudio consideraremos algunos presentes en la base BTI, como los siguientes: *Democracy Status* (DS), que mide criterios (en una escala de 1 a 10) como la presencia de elecciones libres y de derechos civiles elementales, así como la presencia (o ausencia) de separación de poderes, la evaluación del estado de derecho, la capacidad de representar distintos intereses y preguntas relacionadas con la cultura política<sup>16</sup> y el *Market Economy Status* (MES), que se compone a su vez de 7 criterios, que van desde el desempeño de la economía de mercado, a aspectos regulatorios y elementos de justicia social<sup>17</sup>. Además, se utilizan datos de la base *Polity IV*, cuyo indicador principal señala la presencia de la democracia como régimen político.

integración distinta a la de un ACR comercial. La fuente utilizada fue la base de datos sobre ACR que desarrolla la OMC y están actualizados al 31 de enero de 2015.

<sup>15</sup> Entre las referencias consideradas, señalamos las siguientes: (Aaronson y Abouharb, 2013; Baccini et al., 2011; Baccini y Urpelainen, 2014; Dür, Baccini y Elsig, 2007; Gathii, 2011; Milewicz y Elsig, 2013; Miroudot, Pinali y Sauter, 2007). <sup>16</sup> Los criterios en este indicador son los siguientes, señalándose los 18 subindicadores entre paréntesis: Stateness (Monopoly on the use of force, State identity, No interference of religious dogmas, Basic administration); Political Participation (Free and fair elections; Effective power to govern; Association/assembly rights; Freedom of expression); Rule of Law (Separation of powers, Independent judiciary, Prosecution of office abuse, Civil rights); Stability of Democratic Institutions (Performance of democratic institutions; Commitment to democratic institutions): Political and Social Integration (Party system; Interest groups; Approval of democracy; Social capital).

<sup>17</sup> Los siete criterios son los siguientes, señalándose los 14 subindicadores entre paréntesis: Level of Socioeconomic Development (Socioeconomic barriers); Organization of the Market and Competition (Market-based competition; Antimonopoly policy; Liberalization of foreign trade; Banking system); Currency and Price Stability (Anti-inflation/forex policy; Macrostability); Private Property (Property rights; Private Enterprise); Welfare Regime (Social safety nets; Equal opportunity); Economic Performance (Output strength); Sustainability (Environmental policy; Educational policy/R&D).

Esta información la complementaremos con indicadores de otras fuentes como: el Index of Economic Freedom (IEF), que realizan desde 1995 la Fundación Heritage y el periódico The Wall Street Journal; la importancia del comercio en las respectivas economías calculada a partir de datos macroeconómicos presentes en la base World Development Indicators (WDI), del Banco Mundial; el Índice de Desarrollo Humano que recoge el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD); la clasificación de los países según sus niveles de ingreso (alto, medio-alto, medio-bajo y bajo) que realiza en Banco Mundial y la distribución de este ingreso, agrupando a modo de referencia, como desiguales a aquellos países que tienen un índice de GINI superior a 40 puntos<sup>18</sup>. Además, se recopiló información sobre indicadores relativos a la percepción social respecto al funcionamiento de las instituciones de la base Worldwide Governance Indicators del Banco Mundial (WGI) como: Voice and Accountability, que muestra la percepción respecto a la garantía de ciertos derechos básicos como participar en la elección de gobierno, así como derechos de expresión y asociación; Govenrment Effectiveness, que refleja las opiniones respecto a la calidad de los servicios públicos y a la legitimidad del gobierno de llevar a cabo políticas con independencia de presiones; Regulatory Quality, que muestra la capacidad de diseñar e implementar políticas que promueven el desarrollo del sector privado; y Rule of Law, que muestra la confianza de los actores, especialmente privados, en las leyes (Kaufmann, Kraay y Mastruzzi, 2010; 2014).

A partir de los datos anteriores los análisis realizados fueron de tipo descriptivo, cruzando las distintas subcategorías del indicador sobre apertura comercial con las variables político-económicas señaladas, tanto para el año 2003 como para el año 2013/2014.

#### 3. Resultados

En 2003, se presenta un bajo número de ACR por parte de los países estudiados, con un promedio de tres acuerdos, el que aumenta a cinco

<sup>&</sup>lt;sup>18</sup> El índice de GINI se expresa en valores que van desde el 0, que indicaría una igualdad de ingresos absoluta y 100, que indicaría una desigualdad absoluta. Éstos se basan en el coeficiente GINI, que los mide entre 0 y 1, siendo el índice su proyección en porcentaje. Mayor detalle, ver en: OECD, 2014; World Bank Group, 2014.

poco más de una década después. Respecto del decil de países que tiene más ACR en vigor (aquellos sobre el percentil 90 en 2003), es de un 13%, cifra que aumenta a un 36% en 2013¹¹9. Un 16½²0 de los países tenía algún acuerdo con la UE o EE.UU., porcentaje que aumenta al 39% en 2014. La utilización de la vía multilateral era mayor, pues un 74% era miembro de la OMC en 2003, mientras que en 2014 un 82%.

De acuerdo a la región geográfica, en 2003 la principal forma de adquirir compromisos de apertura comercial era por la vía multilateral. La totalidad de los países de América Latina y el Caribe era miembro de la OMC, seguidos de países africanos, con un 85%, de Europa, 80%, Asia y Oceanía, 75%. En 2014, estos porcentajes no varían demasiado, salvo en el caso del Medio Oriente, que aumenta a un 63% (veinte puntos) y de los países de la ex URSS<sup>21</sup>, que aumentan a un 62% (veintitrés puntos). Tanto este alto porcentaje de adhesión, como asimismo el menor crecimiento en este período, se debe a que la mayoría de los miembros de la OMC formalizaron su ingreso antes de 2003 (Gráfico 1).

Respecto al conjunto de países que utilizaban más intensamente los ACR (5 o más), se da un aumento significativo en el periodo de estudio, con la excepción de los países africanos. El porcentaje de los países europeos debe leerse con cuidado pues no se incluye a los países que adhieren a la UE, situación que se explica en una nota anterior. Respecto a quienes en 2014 tenían en vigor acuerdos con la UE o EE.UU. (y que tendrían, en principio, mayores compromisos a adoptar en la implementación de estos acuerdos), el aumento es significativo por regiones, superando el 50% en prácticamente todas, salvo en Asia y Oceanía, la ex URSS<sup>22</sup> y África. El caso europeo presenta algunas singularidades, pues en 2004 se inician procesos de ampliación de la UE; por tanto, si bien esos acuerdos no estaban en vigor, estaban *ad-portas* de

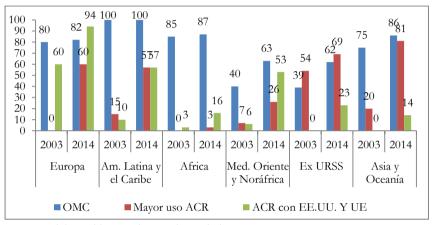
<sup>&</sup>lt;sup>19</sup> Para 2013 se consideran 47 países sobre un total de 116, pues no se incluyen a los países que adhieren a la UE. Ello se debe a que es más bien el resultado de ese proceso que de una determinada opción.

<sup>&</sup>lt;sup>20</sup> Sobre un total de 116 casos para 2003.

<sup>&</sup>lt;sup>21</sup> Sin considerar a las ex repúblicas bálticas.

<sup>&</sup>lt;sup>22</sup> En el número de los países pertenecientes a la ex URSS, ese alto porcentaje debe interpretarse con cuidado, debido al bajo número de casos (13). Esos acuerdos corresponden a Moldavia, Georgia y Ucrania.

presentar ese estatus, siendo 2014 la muestra de la implementación de ese proceso.



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC.

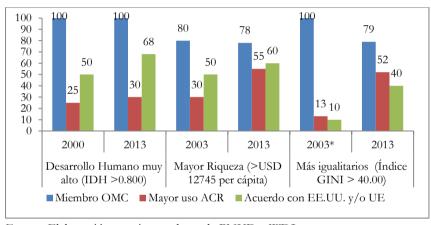
Al considerar sus niveles de desarrollo, en 2003, el 100% de los países que presentaban índices de desarrollo humano muy altos eran miembros de la OMC, porcentaje que se mantiene en 2013<sup>23</sup>. No varía significativamente entre quienes usan más los ACR, mientras que en 2013 aumenta a un 68% (18 puntos) los países de IDH muy alto que tenían en vigor acuerdos con la UE o EE.UU. Tomando en cuenta sus niveles de riqueza<sup>24</sup>, disminuyen los países más ricos que son miembros de la OMC, a un 78% en 2013. Sí aumenta entre los que tienen más ACR, a un 55% (más de 20 puntos) y quienes presentan uno con la UE o EE.UU., 60%

<sup>&</sup>lt;sup>23</sup> Países con Índice de Desarrollo Humano muy alto son aquellos que presentan niveles sobre 0.800. Sin embargo, el número de casos era muy bajo, 4 sobre un total de 80 miembros de la OMC con los que se cuenta información de su IDH en 2000. En 2013, el número de casos aumenta a 19, sobre un total de 108 países que eran miembros de la OMC de los cuales hay registro de sus IDH.

<sup>&</sup>lt;sup>24</sup> Aquellos que poseen un PIB *per cápita*, medido en poder adquisitivo en USD 2011 de 12.745 o mayor.

(10 puntos). Considerando una mejor distribución de la riqueza<sup>25</sup>, se produce una situación similar que en el caso de la riqueza *per cápita*, destacando que los países que tienen más ACR en vigor y acuerdos con la UE y/o EE.UU., presentan una mejor distribución de la riqueza, con 52% y 40%, con aumentos importantes respecto a 2003 (Gráfico 2).

Gráfico 2
Tipos de apertura comercial, según niveles de ingreso/desarrollo, 2003-2013/2014 (%)



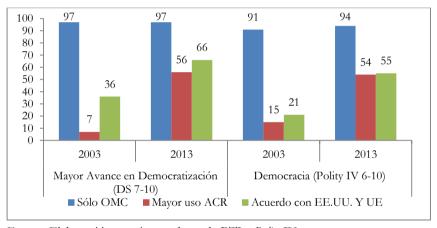
Fuente: Elaboración propia con datos de PNUD y WDI.

Tomando en cuenta sus avances en los procesos de democratización en 2003, un 97% de los países mejor evaluados (puntajes entre 7 y 10 en el DS) eran miembros de la OMC, al igual que un 91% de quienes eran considerados como democracias (puntajes entre 6 y 10 en el índice *Polity* IV), porcentajes que no presentan variaciones significativas en 2013<sup>26</sup>. Sí se producen variaciones entre quienes optan por el uso más intensivo de ACR, con un aumento al 56% en el caso del DS (49 puntos), y al 54% de

<sup>26</sup> En 2003, el número de casos de países que presentaban mayores avances en el *Democracy Status* y que eran considerados como democracias era de 31 y 53 respectivamente. En 2013, es de 38 y 64.

<sup>&</sup>lt;sup>25</sup> Se trata de países con un Índice de GINI bajo 40 puntos. El número de casos es de 40, sobre un total de 86 países para los que se encontró información para 2003 o años cercanos a esa fecha. Para datos correspondientes a 2013 (o entorno a esa fecha) el número de casos es de 53.

los países considerados como "democracia" (39 puntos). También se producen diferencias importantes entre quienes tenían en vigor acuerdos con la UE o EE.UU., con un aumento al 66% para aquellos que presentaban avances en su proceso de democratización (30 puntos), en el caso de los países considerados como una democracia aumentan a un 55% (34 puntos), resultados que se exponen en el Gráfico 3.



Fuente: Elaboración propia con datos de BTI y Polity IV.

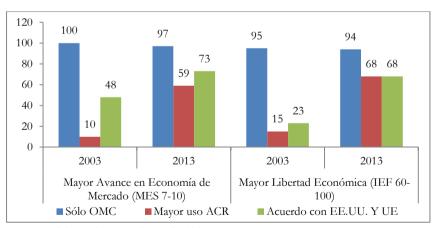
En el caso de las reformas económicas<sup>27</sup>, para el año 2003, un 100% de quienes presentaban mayores avances en ese proceso (puntajes entre 7 y 10 en el MES) eran miembros de la OMC, resultados que en 2013 no varían significativamente, con un 97%. En 2003, un 95% de los países que

\_

<sup>&</sup>lt;sup>27</sup> En 2003, 21 países (sobre un total de 116) presentan mayores avances en la implementación de reformas de mercado, mientras 39 (sobre un total de 105) tienden a adherir más a la libertad económica. En 2013, el número de casos aumenta a 30 (sobre un total de 129) y 53 (sobre un total de 120 para el IEF) Se considera como países con mayor tendencia a la libertad económica los países que fueron calificados en el *Index of Economic Freedom* como "al menos moderadamente libres" (puntajes sobre 60 puntos).

tenían mayor tendencia a adherir a un papel preponderante del mercado en la organización de la economía ("al menos moderadamente libres"), era miembro de la OMC, situación que en 2013 era prácticamente idéntica, con un 94%. Sí se producen diferencias entre quienes tenían en vigor acuerdos con la UE o EE.UU. En 2003, un 48% de los países en transformación que presentaban mayores avances en sus reformas de mercado tenía acuerdos con alguno de ambos en vigor, porcentaje que aumenta a un 73% en 2013. A comienzos del siglo XXI, un 23% eran al menos "moderadamente libres", mientras que diez años después, este porcentaje representaba un 73%. Por otra parte, en 2003 un 10% de quienes tenían mayores avances en sus reformas económicas hacían un mayor uso de los ACR, porcentaje que aumenta a un 59% diez años después. En el caso de una mayor adhesión a la economía de mercado, un 15% utilizan más la vía de los ACR, situación que en 2013 aumenta a un 68% (Gráfico 4).

Gráfico 4
Tipos de apertura comercial, según transformación económica, 2003-2013/2014 (%)

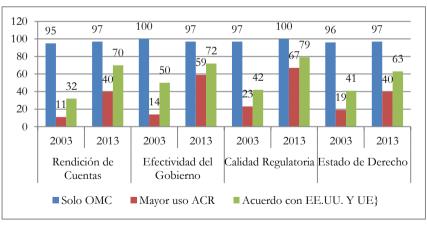


Fuente: Elaboración con datos de BTI e IEF.

Tomando en cuenta los indicadores de percepción respecto a la calidad de estas reformas (*Voice and Accountability*, Rule of Law, Government Effectiveness y Regulatory Quality), en 2003, los países que presentaban mayores avances en estas cuatro dimensiones eran casi en su totalidad

miembros de la OMC, con porcentajes superiores al 90%28, situación que se repite en 2013. En el caso de aquellos que tenían acuerdos de mayor profundidad en vigor (UE o EE.UU.), los porcentajes varían entre 32% (rendición de cuentas) y 50% (efectividad del gobierno). En 2013, se producen aumentos significativos, con porcentajes de mayor avance en estas cuatro dimensiones seleccionadas que superan el 70%, con la excepción del respeto al estado de derecho, donde el aumento es menor, a un 63% (22 puntos). Los países que utilizaban más intensamente la vía de los ACR en la apertura de su comercio, en 2003 sólo un 11% presentó buenos indicadores en la rendición de cuentas, mientras los resultados mejoran en la calidad regulatoria, con un 23%. En 2013, se produce un importante aumento en estos cuatro indicadores, aunque se mantienen las mismas diferencias entre ellos. La capacidad de rendición de cuentas, junto con el respeto al estado de derecho son las que presentan una menor evaluación en su grado de avance, con un 40%, mientras que la mejor evaluada es la calidad regulatoria, que aumenta a un 67% (Gráfico 5).

Gráfico 5
Tipos de apertura comercial, según percepción de indicadores de gobernanza, 2003-2013/2014 (% de valores > 0)



Fuente: Elaboración propia a partir de WGI.

-

<sup>&</sup>lt;sup>28</sup>En 2003, el número de observaciones para países con mayor avance eran los siguientes, sobre un total de 116: Rendición de cuentas, 38; Efectividad del gobierno, 28; Calidad regulatoria, 31; Estado de Derecho, 27.

Finalmente, tomamos en cuenta la importancia del comercio internacional total (suma de exportaciones e importaciones) y de las exportaciones, en el PIB, como asimismo aquellos sectores que suelen ser más regulados en los acuerdos comerciales, como el alimentario y el de manufacturas, y aquellos con una menor regulación, como minería y combustibles. Estos están expresados en el porcentaje en relación al total de las exportaciones de bienes.

La vía preferida por los países para quienes el comercio representa una proporción importante de su PIB (50% o más), para realizar sus procesos de apertura comercial en 2013, es la multilateral, es decir en el marco de la OMC, con 12 puntos más que en 2003. Si bien es menos frecuente en los países donde el comercio es más importante en relación al tamaño de sus economías, el incremento en 2013 es mayor de la búsqueda de acuerdos con EE.UU. o la UE. Un 44% tiene acuerdos con alguno de ellos (29 puntos más). Una situación similar ocurre con quienes tienen más ACR en vigor, con un aumento de 24 puntos, a un 43%.

En una magnitud similar ocurre para quienes la importancia del flujo exportador es mayor en esa importancia en el comercio. En 2013, un 84% de los países en los que sus exportaciones representan una mayor importancia respecto de su PIB pertenecen a la OMC, lo que representa un aumento de 16 puntos respecto a 2003. Respecto a quienes en 2013 tenían ACR con EE.UU. o la UE, el aumento es de 25 puntos, 41%, mientras que en el caso de quienes tenían 5 o más ACR en vigor, el incremento es hasta 53% (32 puntos).

En relación a países que son exportadores importantes en sectores que suelen ser más regulados en el acceso a mercados de exportación de bienes, sus acuerdos se dan mayoritariamente dentro de la OMC: un 97% de exportadores importantes de alimentos y 93% en el caso de manufacturas, una magnitud muy similar a la de 2003. Los principales incrementos sin embargo se dan en el caso de quienes tienen ACR con EE.UU. o la UE, donde para los productores de alimentos se da un aumento mayor, de casi 40 puntos, a un 42%, y en el caso de quienes son importantes exportadores de manufacturas, el aumento es hasta un 63%, 36 puntos. Una situación similar ocurre en el caso de quienes tienen 5 ACR o más.

## Capítulo 6. Acuerdos comerciales y procesos de cambio institucional

En el caso de los países con una importante presencia de minerales y combustibles, la pertenencia a la OMC es menor, aunque mayoritaria. Un 89% de los principales exportadores de minerales es miembro, y un 84% en el caso de quienes exportan combustibles. En este último grupo, se produce un aumento de 23 puntos respecto a 2003. Si bien aumenta significativamente respecto a ese año el número de países exportadores de minerales y que tienen ACR con la UE y/o EE.UU., así como un número mayor de acuerdos, el aumento es menor que en el anterior grupo. En 2013, un 32% de aquellos países en que los combustibles son un componente importante tiene acuerdos con la UE o EE.UU., mientras que en el caso de los países con un fuerte componente minero, este aumento llega a un 42%. En el caso de quienes tienen cinco ACR o más en vigor las cifras son de 44% y 49%, respectivamente.

Los resultados señalados hasta ahora se sintetizan en la Tabla 1.

Tabla 1
Tipos de Apertura comercial, según conjunto de variables (%)

|  | Miembro OMC |      | Mayor uso ACR |      | ACR con UE<br>y/o EE.UU. |      |
|--|-------------|------|---------------|------|--------------------------|------|
|  | 2003        | 2013 | 2003          | 2013 | 2003                     | 2013 |
| IDH muy alto (sobre 0.800)                       | 100         | 100  | 25            | 30   | 50                       | 68   |
| Mayor Riqueza                                    |             |      |               |      |                          |      |
| (PIB per cápita sobre USD 12745)                 | 80          | 78   | 30            | 55   | 50                       | 60   |
| Más igualitarios (Índice GINI                    |             |      |               |      |                          |      |
| bajo 40)   | 100         | 79   | 13            | 52   | 10                       | 40   |
| Mayor Democratización                            |             |      |               |      |                          |      |
| (sobre 7 puntos en DS)                           | 97          | 97   | 7             | 56   | 36                       | 66   |
| Democracias (6-10 en Polity IV)                  | 91          | 94   | 15            | 54   | 21                       | 55   |
| Mayor Avance en Economía de                      |             |      |               |      |                          |      |
| Mercado (7-10 en MES)                            | 100         | 97   | 10            | 59   | 48                       | 73   |
| Mayor adhesión a libertad                        |             |      |               |      |                          |      |
| económica  |             |      |               |      |                          |      |
| (60-100 en IEF)                                  | 95          | 94   | 15            | 68   | 23                       | 68   |
| Mayor avance en rendición de                     |             |      |               |      |                          |      |
| Cuentas  |             |      |               |      |                          |      |
| (superior a 0 en WGI)                            | 95          | 97   | 11            | 40   | 32                       | 70   |
| Mayor efectividad del Gobierno                   |             |      |               |      |                          |      |
| (superior a 0 en WGI)                            | 100         | 97   | 14            | 59   | 50                       | 72   |
| Mayor calidad regulatoria                        |             |      |               |      |                          |      |
| (superior a 0 en WGI)                            | 97          | 100  | 23            | 67   | 42                       | 79   |
| Mayor respeto a Estado de                        |             |      |               |      |                          |      |
| derecho (superior a 0 en WGI)                    | 96          | 97   | 19            | 40   | 41                       | 63   |
| Mayor importancia del comercio                   |             |      |               |      |                          |      |
| (% PIB)  | 71          | 83   | 13            | 44   | 19                       | 43   |
| Mayor importancia de las                         |             |      |               |      |                          |      |
| exportaciones                                    |             | 0.4  | 4.6           | 44   | 24                       | 50   |
| (% PIB)  | 68          | 84   | 16            | 41   | 21                       | 53   |
| Mayor importancia de alimentos                   |             |      |               |      |                          |      |
| en exportaciones (%                              | 02          | 07   | 10            | 40   | 2                        | 42   |
| exportaciones de bienes)                         | 93          | 97   | 10            | 48   | 3                        | 42   |
| Mayor importancia de                             |             |      |               |      |                          |      |
| manufacturas en exportaciones                    | 86          | 93   | 17            | 65   | 27                       | 63   |
| (% exportaciones de bienes)                      | 80          | 93   | 17            | 00   | 21                       | 0.5  |
| Mayor importancia de combustibles en exportación |             |      |               |      |                          |      |
| (% exportaciones de bienes)                      | 61          | 84   | 16            | 32   | 13                       | 44   |
| Mayor importancia de otros                       | 01          | 04   | 10            | 34   | 13                       | 44   |
| minerales en exportación                         |             |      |               |      |                          |      |
| (% exportaciones de bienes)                      | 86          | 89   | 21            | 42   | 21                       | 49   |
| (70 exportaciones de bienes)                     | 00          | 07   | ∠1            | 44   | 41                       | 47   |

Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de BTI, IEF, PNUD, Polity IV, WGI, Banco Mundial y OMC.

## Capítulo 6. Acuerdos comerciales y procesos de cambio institucional

#### 4. Conclusiones

Una primera lectura de los resultados expuestos, nos presenta que en general, la preferencia es por acuerdos en el marco de la OMC, lo que no varía en el tiempo. Ello se explicaría porque en general la mayoría de los miembros de este organismo se incorporaron antes de la década del 2000. Por tanto, no habría necesariamente cambios en características institucionales a partir de la apertura comercial por esta vía, que al igual que los ACR implica la adopción de compromisos por parte de los países que los asumen.

Sí se presentan diferencias entre los países que han optado por ACR, en especial con la UE y EE.UU. Ello se explica en parte porque el espacio para crecer que tienen estos acuerdos es mayor a lo que se advierte en el plano multilateral. Por tanto, es más útil analizar el tipo de apertura basada en ACR, porque permite estudiar mayores contrastes. Se presenta sin duda, un componente de cercanía geográfica, lo que explicaría en parte el caso de los países europeos, y en menor medida el de Medio Oriente y África del Norte, por un lado, y América Latina por otro, aunque en esta última región se dan acuerdos tanto con la UE como con EE.UU. En el caso de otras regiones, si se da un incremento importante en el número de acuerdos, no es necesariamente con estos grandes bloques.

Los elementos interesantes que resaltan de la comparación, es que en 2013, hay un mayor progreso en el número de países que presentan mejores niveles de desarrollo institucional y que optan por una apertura comercial por la vía de acuerdos preferenciales. En diez años, el porcentaje de países, en especial aquellos que buscan acuerdos más profundos (UE y EE.UU.) presentan mejores indicadores de desarrollo humano ("muy alto") y de riqueza. No obstante, si bien ha aumentado el porcentaje de aquellos que son más igualitarios en la distribución del ingreso, se sugiere que otro tipo de políticas no comerciales serían las que estarían influyendo en este sentido. Lo anterior puede guardar relación asimismo con que, los resultados sugieren que el progreso en los procesos de democratización aumenta entre quienes optan por acuerdos con estos bloques, al igual que las condiciones de la democracia en los mismos.

Es mayor la coincidencia entre quienes optan por profundizar sus economías de mercado y la adopción de estos acuerdos. Sin embargo, mayores avances en este proceso, lo que indicaría el MES, no necesariamente se condice con una adhesión mayor a los principios de una economía de libre mercado. En ese sentido, si bien tiende a aumentar en este período el número de países que tienen en funcionamiento este tipo de acuerdos y que presentan una mejor evaluación en la percepción de sus indicadores de gobernanza, este incremento es menor al que se presenta al cruzar los datos. Eso sí, el que más aumenta es el de la calidad regulatoria, que es un elemento que aparece presente en los argumentos revisados respecto al impacto que tendrían los ACR.

Tomando en cuenta sus flujos globales de comercio, es menor el número de países donde la exportación de productos alimenticios es de especial relevancia que tienen ACR con alguno de estos grandes bloques, lo que podría explicarse a partir de las particularidades del comercio agrícola, altamente subsidiado tanto en la UE como en EE.UU.

Finalmente, señalar que el análisis desarrollado en estas páginas permite observar determinadas características que tiene este conjunto de países que habían iniciado procesos de transformación, en función de sus distintos tipos de apertura. En paralelo, es necesario tomar en cuenta las limitaciones que presenta un trabajo de las características que se desarrolla en este texto, en especial porque plantea preguntas a desarrollar.

En primer lugar, dadas las características del trabajo, no conocemos las relaciones de causalidad, lo cual es una de las limitaciones de un análisis descriptivo de los datos. Por tanto, para avances posteriores se prevé utilizar técnicas econométricas sobre los datos presentados. Lo que sí es posible aventurar, es que hay argumentos que permitirían sugerir la hipótesis en otras investigaciones de una relación entre un mejor entorno para el desarrollo del sector privado con la presencia de estos acuerdos, lo que se condice con las referencias consultadas respecto a los ACR, coincidencia de estas mejoras.

Al mismo tiempo, junto con los resultados, es interesante considerar las ausencias. En primer lugar, sabemos un punto de inicio, que es 2003 y uno de llegada, que es 2013. Para conocer la trayectoria, deberíamos

conocer que pasó entre esos años, lo que no se aborda en este documento y es un punto a considerar en otros trabajos. Al mismo tiempo, en el ejercicio comparativo se presenta el problema de establecer criterios en común, lo que implica no tomar en cuenta características particulares de cada país, que en este caso son realidades muy diversas.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aaronson, S. y Abouharb, M. (2013). Does the WTO help member states improve governance? *World Trade Review*.
- Anderson, R., Pelletier, P., Osei-Lah, K. y Müller, A. (2011). Assessing the value of future accessions to the WTO Agreement on Government Procurement (GPA): Some new data sources, provisional estimates, and an evaluative framework for individual WTO members considering accession. WTO Staff Working Paper.
- Baccini, L., Dür, A., Elsig, M. y Milewicz, K. (2011). The design of preferential trade agreements: A new dataset in the making. WTO Staff Working Paper.
- Baccini, L. y Urpelainen, J. (2014). International Institutions and Domestic Politics: Can Preferential Trading Agreements Help Leaders Promote Economic Reform? *The Journal of Politics*, 76(01), 195-214.
- Beck, U. (2008). ¿ Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización. Buenos Aires: Paidós, Estado y Sociedad.
- Beck, U. (2010). La sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad: Barcelona: Paidós Ibérica.
- Bertelsmann Stiftung, D. (2014). *Tranformation Index BTI 2014, Methodology* [en línea]. Disponible en: http://www.bti-project.org/index/methodology/ (Consulta: 2014, 8 de noviembre)
- Bohle, D. y Greskovits, B. (2007). Neoliberalism, embedded neoliberalism and neocorporatism: Towards transnational capitalism in Central-Eastern Europe. *West European Politics*, 30(3), 443-466.
- Bresser Pereira, L.C., Maravall, J.M. y Przeworski, A. (1995). Las reformas económicas en las nuevas democracias. Un enfoque socialdemocrata. Madrid: Alianza Editorial.
- Carney, M., Gedajlovic, E. y Yang, X. (2009). Varieties of Asian capitalism: Toward an institutional theory of Asian enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 26(3), 361-380.

- Crouch, C. (2011). The strange non-death of neo-liberalism. Cambridge: Polity.
- De Melo, M., Denizer, C., Gelb, A. y Tenev, S. (2001). Circumstance and choice: The role of initial conditions and policies in transition economies. *The World Bank Economic Review, 15*(1), 1-31.
- Dür, A., Baccini, L. y Elsig, M. (2013). The design of international trade agreements: Introducing a new dataset. *The Review of International Organizations*, 1-23.
- Elsig, M. (2007). The EU's Choice of Regulatory Venues for Trade Negotiations: A Tale of Agency Power? *Journal of Common Market Studies*, 45(4), 927-948.
- Gathii, J. (2011). The neoliberal turn in regional trade agreements. Washington Law Review, 86(3), 421-474.
- Goode, W. (2007). *Dictionary of trade policy terms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hall, P. y Soskice, D. (2001). Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage. Oxford: Oxford University Press.
- Hall, P. y Thelen, K. (2009). Institutional change in varieties of capitalism. *Socio-Economic Review*, 7(1), 7-34.
- Hall, P. y Lamont, M. (Eds.) (2013). *Social resilience in the neoliberal era*. New York: Cambridge University Press.
- Harvey, D. (2007). A Brief History of Neoliberalism. New York: Oxford University Press.
- International Labor Organization, The. (2014). *Trade Union Membership Statistics*. Ginebra: The International Labor Organization.
- Jackson, G. y Deeg, R. (2006). How many varieties of capitalism? Comparing the comparative institutional analyses of capitalist diversity. Colonia: Max Planck Institute for the Study of Societies.
- Kaufmann, D., Kraay, A. y Mastruzzi, M. (2010). Worldwide governance indicators project. Methodology and Analytical Issues. *Policy Research Working Paper*. World Bank, The.
- Kaufmann, D., Kraay, A. y Mastruzzi, M. (2014). *Worldwide Governance Indicators* [en línea]. Disponible en: http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home (Consulta, 2015).
- Manger, M. y Shadlen, K. (2014). Political Trade Dependence and North—South Trade Agreements. *International Studies Quarterly*, 58(1), 79-91.

- Mansfield, E. y Milner, H. (2012). Votes, vetoes, and the political economy of international trade agreements. Princeton: Princeton University Press.
- Milewicz, K. y Elsig, M. (2013). The Hidden World of Multilateralism: Treaty Commitments of Newly Democratized States in Europe. *International Studies Quarterly*, 58 (2), 322-335.
- Miroudot, S., Pinali, E. y Sauter, N. (2007). The Impact of Pro-Competitive Reforms on Trade in Developing Countries. *OECD Papers*, 7(6), 1-80. doi: 10.1787/147131508107.
- Nölke, A., y Vliegenthart, A. (2009). Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, 61(04), 670-702.
- OECD (2014). OECD Income Distribution Database: Gini, poverty, income, Methods and Concepts. *Social and welfare issues*. Paris: OECD.
- Pierson, P. (2000). Increasing returns, path dependence, and the study of politics. *American political science review*, 94(2), 251-267.
- Przeworski, A. (1991). Democracy and the market. Political and economic reforms in Eastern Europe and Latin America. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Ravenhill, J. (2011). Regional Trade Agreements. En John Ravenill (Ed.), Global Political Economy (3 ed., pp. 560). Oxford: Oxford University Press.
- Rodrik, D. (2000). *Trade policy reform as institutional reform*. Washington D.C.: Inter-American Development Bank.
- Schmidt, V. y Thatcher, M. (Eds.) (2013). Resilient liberalism in Europe's political economy. New York: Cambridge University Press.
- Urquidi, V.H. (2005). Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina. México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, John. (1990). What Washington Means by Policy Reform [en línea]. Disponible en: http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486 (Consulta: 2015).
- Williamson, J. (2009). A Short History of the Washington Consensus. Law and Business Review. Am., 15, 7.
- World Bank Group, The. (2014). GINI index (World Bank estimate). World Development Indicators 2015 [en línea]. Disponible en: http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI. (Consulta, 2014).

World Trade Organization, The. (2011). La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia *Informe sobre el Comercio Mundial*. Ginebra: World Trade Organization.

# La microempresa chilena y sus niveles de venta: estudio exploratorio de factores determinantes

Paulina Sanhueza\* María Belén Allaire\*\*

- \* Departamento de Administración y Economía, Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales, Universidad de La Frontera.
- \*\* Ingeniera Comercial, Universidad de La Frontera.

#### **RESUMEN**

Las microempresas juegan un rol importante a nivel económico y social en los territorios, ya que aportan en la generación de nuevos empleos e ingresos dinamizando la economía local y combatiendo la pobreza. Diversos estudios del sector revelan que la supervivencia de una microempresa depende drásticamente de su volumen de ventas. Por ello, resulta interesante estudiar qué factores podrían estar influyendo en sus niveles de venta. El trabajo tiene como objetivo identificar los posibles factores internos que inciden en los niveles de venta de la microempresa chilena. La investigación se constituye en una del tipo exploratorio, en la cual se aplica el Método de Árboles de Clasificación y Regresión (ACR). La variable dependiente es el nivel de ventas de la microempresa, y las variables independientes son un conjunto de factores internos de ella, clasificados en características del microempresario y de la microempresa. La información referente a microempresas chilenas se obtiene de una fuente secundaria de representatividad nacional (Segunda Encuesta de Microemprendimiento, EME 2012). Los resultados obtenidos sugieren que los factores incidentes en el nivel de ventas son: el uso de tecnologías, la formalidad ante el Servicio de Impuestos Internos, el uso de un registro contable, y la ocupación principal como empleador, resultados congruentes con lo planteado por la teoría y otros estudios empíricos.

**Palabras claves:** Microempresas, Crecimiento Empresarial, Teoría de los Recursos y Capacidades, Árboles de Clasificación y Regresión.

# Capítulo 7. La microempresa chilena y sus niveles de venta: estudio exploratorio de factores determinantes

#### ABSTRACT

Microenterprises play an important economic and social role in the territories, as they contribute to the generation of new jobs and income, stimulating the local economy and combating poverty. Several studies in the sector reveal that the survival of a microenterprise depends drastically on its sales volume. Therefore, it is interesting to study what factors could be influencing their sales levels.

The objective of this paper is to identify possible internal factors that affect the levels of sales of the Chilean microenterprise. The research is an exploratory type, in which the Classification and Regression Tree Method (ACR) is applied. The dependent variable is the level of sales of the microenterprise, and the independent variables are a set of factors internal to it, classified into characteristics of the microenterpreneur and microenterprise. Information on Chilean microenterprises is obtained from a secondary source of national representation (EME2012).

The results suggest that the factors affecting the level of sales are: the use of technologies, the formality before the Internal Revenue Service, the use of an accounting record, and the main occupation as an employer, results consistent with the Theory and other empirical studies.

**Key words:** Microentreprises, Business Growth, Resource Based View (RBV), Classification and Regretion Trees.

#### 1. Introducción

No cabe duda que el sector microempresarial ha sido foco de estudio durante los últimos años, motivado por el reconocimiento de su relevante presencia en el territorio y su aporte a la generación de empleo e ingresos. En el año 2012, de acuerdo a SERCOTEC (2013), las microempresas chilenas representaban aproximadamente el 75,2% del total de unidades productivas formales, caracterizadas por una alta heterogeneidad, con presencia en distintos sectores de actividad económica, operando en zonas urbanas y rurales, con variadas funciones de producción, y con una distribución menos concentrada a nivel regional en comparación a las empresas de mayor tamaño. Esta última característica, por ejemplo, ha hecho de la microempresa un sujeto interesante para las políticas de desarrollo de carácter nacional.

En cuanto a las ventas generadas por el sector empresarial, se observa una creciente concentración en las medianas y grandes empresas a lo largo del tiempo en desmedro de las empresas de menor tamaño. Es así que, la participación de las microempresas formales en las ventas totales del país ha descendido de 2,5% en 2005 a 1,9% en 2012, mientras que las de las grandes empresas han aumentado de 83% a 84,2% en el mismo periodo.

Si se considera que diversos estudios y encuestas revelan que la supervivencia de una microempresa depende drásticamente de su volumen de ventas, resulta interesante determinar los factores que podrían estar influyendo en las ventas generadas por ella. Por tanto, el presente trabajo intenta identificar los principales factores que explican los niveles de ventas de la microempresa chilena, detectando las características (de la microempresa o del microempresario) que mayor incidencia tendrían en sus niveles de venta.

Se debe considera que, a pesar de la creciente importancia en el estudio de las unidades económicas de menor tamaño, aún el conocimiento del universo microempresarial es escaso y, por tanto, este trabajo pretende contribuir al acercamiento e interiorización de la realidad microempresarial nacional. Concretamente, espera contribuir a la identificación de variables o factores internos a la empresa que podrían afectar su nivel de ventas.

### 2. Marco conceptual

### 2.1. La microempresa: concepto y principales características

Muchas veces el término "microempresa" tiende a relacionarse con otros términos, tales como sector informal, subdesarrollo, pobreza. Ello puede explicarse en que su origen muchas veces es el resultado de la incapacidad de los mercados de generar empleo formal, surgiendo así como un elemento de subsistencia (Ruiz, 2004). Sin embargo, el universo microempresarial es muy heterogéneo, conformándose por unidades económicas diversas, desde aquellas que están relacionadas con motivos de subsistencia, hasta aquellas que poseen características de mayor formalidad y desarrollo, y que poco o nada tienen que ver con sectores de mayor exclusión y pobreza.

Para la Comisión Europea (2003) la microempresa es aquella unidad económica que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros. Por otro lado, Di Meglio (2006, p. 1), en una de sus publicaciones señala:

La microempresa es una unidad productiva, potencialmente con perspectivas de crecimiento, pero pequeña en términos de capital, número de ocupados y ventas; de bajo nivel tecnológico y organizativo; administrada por sus propios titulares que trabajan en la explotación y para los cuales constituye su principal medio de vida. Poseen escasa división del trabajo, emplean poco personal dependiente, recurriendo a menudo al aporte de los miembros de la familia. Obtienen baja rentabilidad, pero son capaces de aproximarse al autofinanciamiento operativo, lo que permite una escasa capacidad de acumulación.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) reconoce que en América Latina y el Caribe no existe una definición única sobre micro, pequeña y mediana empresa. Por el contrario, los criterios varían en función de los países, los sectores económicos y las instituciones de apoyo. En Zevallos (2003) es posible apreciar de forma comparativa los diversos criterios aplicados para definir a la microempresa en varios países

de América Latina. Los más utilizados son los de ventas y empleo, pero teniendo en cuenta que para algunos países existe más de un criterio y por lo tanto, más de una definición. En países como Bolivia, Colombia, Costa Rica, Guatemala y Venezuela, se utiliza el criterio de empleo, donde la microempresa no puede superar los 10 trabajadores, con la salvedad de El Salvador que tiene un máximo de 4 trabajadores, y México con un máximo de 30 trabajadores. Por su parte, en países como Argentina y Chile se utiliza principalmente el criterio de las ventas, las cuales no deben superar los 0,5 millones de pesos para el caso trasandino y las 2.400 UF¹ para el caso chileno. Por último, en Panamá se utiliza el criterio de los ingresos, donde la microempresa no puede superar los 150.000 balboas o dólares (paridad uno a uno).

De acuerdo a Saavedra y Hernández (2008), la magnitud del sector microempresarial en los países latinoamericanos no es un dato homogéneo, sin embargo tiende a caracterizarse por una elevada presencia en los territorios. De forma general, la participación de la microempresa en las economías latinoamericanas es, en promedio, de un 89,9% (99,69% en Bolivia; 96,71% en El Salvador; 95% en México; 81,13% en Panamá; 95,81% en Perú; 99,58% en Venezuela, entre otros).

La heterogeneidad suele ser otra característica inherente al universo microempresarial. Por un lado, existen microempresas que se forman por la necesidad individual de autoempleo y que operan bajo una situación de informalidad, que se traduce en trabajos con bajos niveles de capital humano y/o dificultad para acceder a créditos, entre otras problemáticas; y por otro lado, existen microempresas que tienen un alto crecimiento, un comportamiento más dinámico y que aprovechan de mejor forma las oportunidades de mercado a través de una gestión más eficiente. A pesar de tal heterogeneidad, diversos estudios de comparativa internacional sugieren que las microempresas tienen algunos patrones generales: clara importancia y peso sobre el número total de empresas; generación de ocupación que va entre el 30-40% del empleo; y participación en sectores o actividades económicas de bajo valor agregado (Genescá y Capelleras, 2004; OCDE y CEPAL, 2012).

\_\_\_

Unidades de Fomento: unidad de cuenta reajustable de acuerdo a la inflación, usada en Chile desde el año 1967.

2.2. Teoría de los Recursos y Capacidades: los factores internos como factores explicativos del desarrollo de la empresa

De acuerdo a Cuervo (1993), Salas (1993) y Galán y Vecino (1997), el conjunto de factores explicativos del éxito competitivo de una empresa se pueden estructurar en factores macroeconómicos, factores sectoriales y factores empresariales. De forma general, por tanto, es posible agrupar los factores en dos categorías: factores externos y factores internos a la empresa (Nelson, 1992). Los factores externos a la empresa hacen referencia a los cambios en las políticas macroeconómicas, la eficiencia de los mercados de factores productivos, o el establecimiento de normas o leyes. En cuanto a los factores internos, podrían mencionarse aspectos tales como los recursos humanos, el conocimiento tecnológico, el nivel educativo, la destreza personal, la relación con los proveedores, la innovación, entre otros no menos importantes. Estos últimos factores se constituyen en una primera causa explicativa de la situación y evolución de los resultados y la posición competitiva de las empresas (Dertouzos et al, 1989; Camisón, 1996), surgiendo así la Teoría de los Recursos y Capacidades de la empresa, la cual pone un mayor énfasis en los factores internos como elementos explicativos de su crecimiento y competitividad, constituyéndose así como un aspecto central de su desarrollo.

Esta teoría nace del pensamiento estratégico bajo la premisa de la existencia de heterogeneidad entre las empresas en cuanto a dotación de recursos y capacidades. La idea de que la rentabilidad de una empresa está determinada primordialmente por el tipo, cantidad y naturaleza de sus recursos y capacidades, representa el planteamiento básico de este enfoque (Wernerfelt, 1984). Ahora bien, la sola tenencia de recursos no garantizaría la obtención de buenos resultados en una organización, sino que también dependería de sus capacidades, es decir, de la habilidad de la empresa en la utilización de los recursos de manera combinada por medio de los procesos organizativos (Amit y Schoemaker, 1993). Es así que las organizaciones pueden obtener ventajas competitivas y beneficios en forma sostenida, siempre y cuando se disponga de recursos (Cardona, 2011). Esta teoría, por lo tanto, proporciona las bases para identificar y analizar los recursos y capacidades de la empresa, es decir, los factores internos que podrían afectar su crecimiento y/o desarrollo, como por

ejemplo, su nivel de ventas. Grant (1996) señala que cuanto más dinámico sea el entorno de la empresa, más sentido tendrá basar su estrategia en los recursos y capacidades internas y no sobre las externas.

En cuanto a los recursos, Navas y Guerras (2002) los definen como el conjunto de factores o activos, tangibles e intangibles, que tiene una empresa para llevar a cabo sus estrategias, y que se vinculan a ella de forma casi permanente. Dentro de los recursos tangibles se distinguen los recursos físicos (terreno, edificios, equipos informáticos, materias primas, productos terminados, maquinaria) y recursos financieros (capital, reservas, derechos de cobro, acciones). Los recursos intangibles, por su parte, se pueden clasificar en activos humanos y no humanos, en función de la vinculación que posean con las personas que forman la empresa. Los primeros son aportados por las personas a la empresa, lo que se conoce como "capital humano" (conocimientos, entrenamiento, experiencia, lealtad a la empresa, motivación, capacidad de adaptación, etc.) y los segundos, por lo tanto, son independientes de la persona, y a su vez se puede clasificar tecnológicos, incluyendo las tecnologías en conocimientos disponibles que permiten fabricar los productos (patentes, diseños, bases de datos, know-how, etc.) y organizativos (marca comercial, prestigio, cartera de clientes, diseño organizativo, reputación, imagen corporativa, etc.) (Navas y Guerras, 2002). De forma general, es posible establecer que los recursos tangibles son más fáciles de identificar y valorar que los intangibles. Sin embargo, estos últimos, han tendido a mostrar una importancia cada vez mayor en la creación de valor para la empresa (Bueno, 1998).

Por otra parte, de acuerdo a Navas y Guerras (2002, p. 189) "las capacidades se constituyen en las habilidades o competencias organizativas que le permiten a la empresa desarrollar adecuadamente una actividad a partir de la combinación y coordinación de los recursos individuales disponibles". Grant (1996) las define a partir de las competencias esenciales, argumentando que una capacidad organizativa es la habilidad de una empresa para llevar a cabo una actividad concreta. Por lo tanto, poseen un carácter colectivo y son por naturaleza, intangibles. Para Hall (1993) las fuentes de ventajas competitivas sostenibles se derivan de una o más de las siguientes cuatro capacidades:

# Capítulo 7. La microempresa chilena y sus niveles de venta: estudio exploratorio de factores determinantes

- Capacidades regulatorias, tales como derechos de propiedad, contratos, secretos comerciales, etc.
- Capacidad posicional, tal como la reputación con los clientes, la cadena de valor, etc.
- Capacidad funcional, la que es el resultado del conocimiento, habilidades y experiencias de los empleados, proveedores, distribuidores, etc.
- Capacidad cultural, la cual incluye hábitos, actitudes, creencias y valores que pertenecen a las personas y grupos que componen la organización.

Las dos primeras capacidades hacen referencia a capacidades basadas en activos, y las dos últimas a capacidades basadas en las competencias. De esta forma, de acuerdo a Grant, las capacidades están organizadas en estructuras jerárquicas, y por lo tanto, a partir de recursos individuales se crearán capacidades específicas para tareas muy concretas, donde estas últimas, a su vez, se integrarán en capacidades más complejas, de mayor nivel, y así sucesivamente.

# 3. Estimación de los factores internos que inciden en las ventas de la microempresa chilena

### 3.1. Aspectos metodológicos

Cabe recordar que el objetivo principal del trabajo es identificar los factores internos que inciden en las ventas de la microempresa chilena. Para ello la investigación se constituye en una del tipo cuantitativa, exploratoria y causal, en la que se implementa el método de Árbol de Clasificación y Regresión (ACR).

Los Árboles de Clasificación y Regresión son una alternativa metodológica a los métodos multivariantes de la estadística clásica cuando las variables implicadas en los análisis no verifican las hipótesis de partida de dichos métodos. Estos árboles pueden manipular fácilmente variables numéricas y/o categóricas. Entre otras ventajas está su robustez a outliers, la invariancia en la estructura de sus árboles de clasificación o de regresión a transformaciones monótonas de las variables independientes, y sobre todo, su interoperabilidad (Díaz, 2012). Esta técnica estadística se considera muy útil para la segmentación, la estratificación, la predicción, la

reducción de datos y el filtrado de variables, la identificación de interacciones, la fusión de categorías y la discretización de variables continuas.

La investigación se lleva a cabo para las microempresas chilenas, usando como fuente de información la Segunda Encuesta de Microemprendimiento (EME2) del año 2012, la cual explicita información de la microempresa formal e informal a nivel nacional, así como también información de sus propietarios y trabajadores. La variable dependiente es el nivel de ventas de las microempresas, y las variables independientes son un conjunto de factores internos de la microempresa, que se constituyen en una medida de su capital físico, capital humano y/o capital organizacional. El análisis se lleva a cabo a través del programa estadístico SPSS.

De acuerdo a la información teórica aportada por la literatura previamente planteada, y a la información disponible en la Encuesta EME2 (2012), se definen las siguientes variables para el análisis: ventas, género, edad, nivel educacional, capacitación, jefe de hogar, ocupación principal, sector económico de la empresa, antigüedad, formalidad, origen, uso de tecnología, registro contable (Ver detalle en Tabla 1). Finalmente, la muestra, con las transformaciones realizadas, queda compuesta por 1.890 observaciones.

A su vez, para la creación del árbol, la variable dependiente (ventas) se trabaja, en primer lugar, considerando el nivel de ventas de forma cuantitativa-continua; y en segundo lugar, categorizando las ventas en "ventas bajas" y "ventas altas" (ver Tabla 2).

Tabla 1
Definición de variables para análisis ACR

| Variable (Descripción)                    | Categorías (Valores)                     |  |
|---|--|--|
| Ventas (Ventas mensuales de la empresa)   | 0 a 60 millones de pesos chilenos        |  |
| Género                                    | Masculino [1]; Femenino [2]              |  |
| (Género del microempresario)              |  |  |
| Edad_grupos                               | 17 a 40 años [1]; 41 a 50 años [2]; 51 a |  |
| (Edad del microempresario)                | 60 años [3]; 61 años o más [4])          |  |
| Educación                                 | Educación básica [1]; Educación media    |  |
| (Nivel educacional del microempresario)   | [2]; Educación superior [3]              |  |
| Capacitación                              | C( [4], NI - [2]                         |  |
| (Capacitación del microempresario)        | Sí [1]; No [2]                           |  |
| JefeHogar                                 | C( [4], NI - [2]                         |  |
| (Jefatura del hogar del microempresario)  | Sí [1]; No [2]                           |  |
| Ocupación_Principal                       | Empleador [1]; Trabajador por Cuenta     |  |
| (Ocupación principal del microempresario) | Propia, Empleado, Obrero u otro [2]      |  |
| Sector                                    | D 1 . M. T                               |  |
| (Sector económico de la microempresa)     | Primario o secundario [1]; Terciario [2] |  |
| Antigüedad_Grupos                         | 0 a 5 años [1]; 6 a 10 años [2]; 11 a 20 |  |
| (Antigüedad de la microempresa)           | años [3]; 21 años y más [4]              |  |
| Formalidad                                | 24.55                                    |  |
| (Formalidad de la microempresa)           | Sí [1]; No [2]                           |  |
| Origen                                    | D 11141 D 11111                          |  |
| (Motivo de origen de la microempresa)     | Por necesidad [1]; Por oportunidad [2]   |  |
| Tecnología                                | C( [4], NI - [2]                         |  |
| (Uso de tecnología en la microempresa)    | Sí [1]; No [2]                           |  |
| RegistroContable                          | C(141, No. 121                           |  |
| (Registro contable en la microempresa)    | Sí [1]; No [2]                           |  |

Fuente: Elaboración propia.

Variable

Valor / Categoría

Ventas

De 0 a 60 millones de pesos chilenos

Ventas\_rango

Bajas (0 a 1.150.000 pesos chilenos mensuales)

Altas (sobre 1.150.000 pesos chilenos mensuales)

Tabla 2
Tratamiento de la variable dependiente "ventas"

Fuente: Elaboración propia.

#### 3.2. Resultados

A continuación se presentan los diagramas de árbol en su representación gráfica, en conjunto con las tablas de clasificación y/o importancia para cada uno de los modelos estimados.

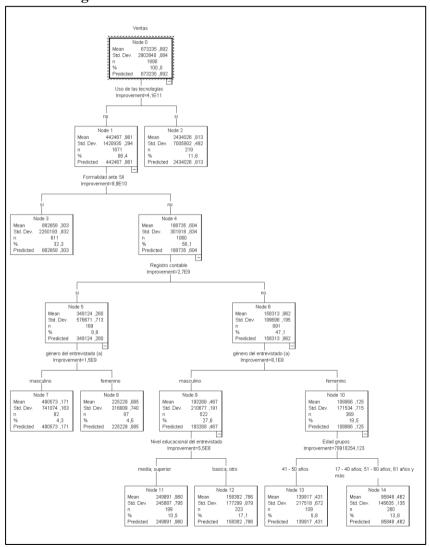
La Figura 1 muestra el primer árbol de decisión estimado, considerando la variable dependiente "ventas" de forma continua. Cada nodo del árbol proporciona, entre otra información, la media del nivel de ventas, el número de casos y el porcentaje correspondiente de casos en cada división.

A partir del análisis del árbol, se puede concluir principalmente que:

- La variable "Tecnología" es la mejor predictora de las ventas de la microempresa.
- Aquellas microempresas que declaran hacer uso de tecnología (11%) obtienen en promedio las ventas mensuales más altas (2.434.028 pesos). Por el contrario, aquellas que no usan tecnología, y que corresponden al 88,4% de los casos, solo generan en promedio ventas mensuales de 442.467 pesos.
- Las microempresas con los menores niveles de ventas mensuales (95.848 pesos) son aquellas que declaran no hacer uso de tecnología en su negocio, no tienen formalidad ante el SII, no poseen registro contable, son lideradas por mujeres, y cuyo rango de edad se encuentra entre los 17-40 años y mayores de 51 años.

La Tabla 3, por su parte, especifica la importancia de las variables independientes, destacando el aporte de la variable "Tecnología" al modelo.

Figura 1
Diagrama de Árbol - Modelo con variable "ventas"



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3
Importancia de las variables independientes

| Variable independiente    | Importancia normalizada |
|---------------------------|-------------------------|
| Tecnología                | 100%                    |
| Formalidad                | 24,3%                   |
| Registro contable         | 14,3%                   |
| Nivel educacional         | 9,6%                    |
| Ocupación principal       | 0,6%                    |
| Genero                    | 0,2%                    |
| Edad                      | 0,2%                    |
| Origen de la microempresa | 0,1%                    |
| Antigüedad                | 0,0%                    |
| Capacitación              | 0,0%                    |

Fuente: Elaboración propia.

La estimación del segundo modelo, por su parte, arroja un árbol de decisión en el cual se observa que la principal variable predictora para el modelo es la de "Formalidad" de la microempresa, seguida por la variable "Ocupación principal" del microempresario (Figura 2).

### Concretamente se tienen que:

- La variable "Formalidad" ante el SII es la mejor predictora para las ventas altas de las microempresas.
- La mayor probabilidad de tener ventas altas (58%), se da entre aquellas microempresas que presentan formalidad ante el SII y cuya ocupación principal del microempresario es la de empleador.
- La probabilidad más baja de tener ventas altas (0,8%), se da entre aquellos que no presentan formalidad ante el SII y no poseen un registro contable en su negocio.

Nodo D Categoría ■ Bajas ■ Atas 90,1 1703 9,9 187 ■ Bajas ■ Altas 100,0 1890 Formalidad ante SII Mejora=0,020 Nodo 1 Nodo 2 Categoría Categoría 98,3 1103 Bajas Bajas Altas 21.9 168 Altas 19 Total 59.4 1122 Ocupación Principal Mejora=0,007 Mejora=0,001 TCP; Empleado, obrero u otro Nodo 5 Categoría Categoría Categoría Categoría 80,6 579 Baias Bajas 42.0 21 Baias 93.8 180 Baias 99.2 923 Attas 19,4 139 Attas 29 Altas Attas 0,8 38,0 718 Total 50 Total 49,2 930 género del entrevistado (a) Mejora=0,003 Nodo 7 Nodo 8 Categoría Categoría 75,0 303 25,0 101 Bajas Atas 87,9 276 - Altas 12.1 21,4 404 16,6 314 Total Antiguedad de la Empresa Uso de las tecnologías Mejora=0,002 Mejora=0,001 0-5 años; 6-10 años 11-20 años; 21+ años Nodo 9 Nodo 10 Categoria Categoría Categoria Categoría Bajas 78,4 250 Bajas Bajas 94,3 150 Bajas 81,3 126 62.4 53 8,4 159 Total 16,9 319 Total Total Total 8,2 155 Origen de la microempresa Mejora=0,001 por oportunidad por necesidad Nodo 13 Nodo 14 Categoria % Categoria ■ Bajas ■ Atas 74,0 54 26,0 19 ■ Bajas 87,8 ■ Atas 12,2 72 10 Altas

Figura 2

Diagrama de Árbol - Modelo con variable "ventas\_rangos"

Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 4, a continuación, muestra que el modelo clasifica de forma correcta, aproximadamente al 90,5% de los individuos de la muestra.

Tabla 4 Clasificación

| Observado | Pronosticado |       |            |  |
|-----------|--------------|-------|------------|--|
| Observado | Bajas        | Altas | % Correcto |  |
| Bajas     | 1.682        | 21    | 98,8%      |  |
| Altas     | 158          | 29    | 15,5%      |  |
| % Global  | 97,4%        | 2,6%  | 90,5%      |  |

Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 5, por su parte, refleja la importancia que tienen las variables independientes en el árbol, de lo cual se concluye que la mejor variable predictora es la "Formalidad" ante el SII.

Tabla 5
Importancia de las variables independientes

| Variable independiente | Importancia | Importancia normalizada |
|------------------------|-------------|-------------------------|
| Formalidad             | 0,020       | 100%                    |
| Ocupación principal    | 0,018       | 89,4%                   |
| Tecnología             | 0,012       | 59%                     |
| Registro Contable      | 0,009       | 48,3%                   |
| Nivedl educacional     | 0,003       | 17,3%                   |
| Género                 | 0,003       | 15,8%                   |
| Antigüedad             | 0,003       | 14,3%                   |
| Origen                 | 0,001       | 4,0%                    |
| Sector económico       | 0,001       | 2,7%                    |
| Capacitación           | 0,000       | 1,8%                    |
| Edad                   | 0,000       | 0,0%                    |

Fuente: Elaboración propia.

#### 4. Conclusiones

A nivel nacional e internacional se observa la creciente importancia que han adquirido en los últimos años las unidades económicas de menor tamaño. En general, la microempresa es considerada una unidad productiva pequeña en términos de capital, número de ocupados y ventas, de bajo nivel tecnológico y organizativo, administrada comúnmente por sus propios dueños. A pesar de dichas características, es necesario tener en cuenta que ella forma parte de un sector heterogéneo, en el cual coexisten empresas con diversas características, desde aquellas más rudimentarias y cercanas a la idea de informalidad y exclusión, hasta aquellas más dinámicas y con características de mayor competitividad. Es así que la microempresa se ha convertido en un sujeto foco de atención de las políticas públicas y de fomento productivo regional, dada su importante participación en la generación de empleo, producción e ingresos en los diversos territorios.

En particular, para el caso de Chile, la microempresa comprende alrededor del 80% de la totalidad de las empresas del país, abarcando casi un 40% de los ocupados y explicando el 15% de las ventas totales de la economía. Al respecto, resulta interesante estudiar qué factores podrían estar influyendo en dicho volumen de ventas. Para ello, la presente investigación basó su análisis en la Teoría de los Recursos y las Capacidades, centrando su atención en factores internos de la empresa que pudiesen estar explicándolas. Dichos factores consideraron tanto características del microempresario, como características del propio negocio. Para el análisis se aplicó el método de Árboles de Clasificación y Regresión (ACR).

A partir de los modelos estimados, se sugiere que las principales variables predictoras del nivel de ventas de la microempresa son las correspondientes al uso de tecnología y a la formalidad ante el SII. También resulta relevante la ocupación principal del microempresario. De forma más concreta, se observa que la mayor probabilidad de tener ventas altas (en el caso de ventas por rango alto y bajo) se da entre los que presentan formalidad ante el SII y cuya ocupación principal del microempresario es la de ser empleador, con un 58%; y para el análisis de las ventas sin categorizar, son los microempresarios que hacen uso de las

tecnologías en su microempresa los que obtienen, en promedio, las ventas mensuales más altas, con alrededor de dos millones y medio de pesos.

Los resultados obtenidos están en línea con otros estudios empíricos, los cuales señalan que la informalidad, por ejemplo, tiende a generar menores ingresos y beneficios, menores inversiones en capital fijo, mayores restricciones al crédito, y a contar con menor capital humano (Arbeláez, León y Becerra, 2009; LaPorta y Shleifer, 2008; Carpio y Pagés, 2009). Asimismo, otros trabajos aluden al uso de herramientas tecnológicas como un factor clave para el crecimiento de las empresas de menor tamaño. Gómez y Suárez (2004), Cohen y Asin (2000) y Ortiz (1994) establecen que el uso de tecnologías de información tiende a aumentar la eficiencia empresarial, pero que las pequeñas empresas en general no han aprovechado sus beneficios. Leal Morantes (2010) plantea que el uso de tecnologías tiene efectos positivos en la gestión empresarial, incidiendo principalmente en los niveles de productividad y rentabilidad. Ueki, Tsuji y Cárcamo (2005) mencionan que, de acuerdo a distintos estudios de caso, las principales razones para que las empresas adopten tecnología, están relacionadas con la mejora en: el acceso a la información, la gestión administrativa interna, la gestión de productos y el control de calidad, la productividad, la colaboración con otras empresas generando economías de escala, entre otras razones no menos importantes, y que todo ello tiende a repercutir en sus ingresos. Para Maldonado, Martínez, García, Aguilera y González (2010) el uso de tecnología representa una gran oportunidad para las empresas de menor tamaño, permitiendo su crecimiento y supervivencia.

Si bien este trabajo está centrado en el análisis de las variables internas de la microempresa, sugiriendo que las mismas parecen repercutir en sus niveles de venta, ello no desconoce ni excluye los efectos que variables externas al negocio puedan generar en sus resultados. El enfoque en sí, más bien pone énfasis en los recursos y capacidades de la propia microempresa como factores relevantes en su desarrollo, factores sobre los cuales es posible intervenir, sobre todo cuando el ambiente externo a la empresa es notoriamente dinámico.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amit, R. y Schoemaker, P. (1993). "Strategic assets and organizational rent". *Strategic Management Journal*, 14, 33-46.
- Arbeláez, M., León, N. y Becerra, O. (2009). "Informality and productivity in Colombia". *Documento inédito*. Washington, DC.: Banco Interamericano de Desarrollo
- Bueno, E. (1998). "El capital intangible como clave estratégica en la competencia actual". *Boletín de Estudios Económicos*, Vol. LIII, Agosto, 207 -229.
- Camisón, C. (1996): "Competitividad y teoría de la estrategia: un análisis aplicado a la cohabitación pyme-gran empresa". Revista Asturiana de Economía, 6, 63-101.
- Carpio, S., y Pagés, C. (2009). "Informality, Misallocation and Productivity in Brazil". *Documento inédito*. Washington, DC.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Cardona, R. (2011). "Estrategia basada en los recursos y capacidades. Criterios de evaluación y el proceso de desarrollo". Revista electrónica fórum doctoral, 4. Disponible en: http://www.eafit.edu.co/revistas/forum-doctoral/Documents/edicion-4/Estrategia-Basada-en-los-Recursos-y-Capacidades.pdf
- Cohen, D. y Asín, E. (2000). Sistemas de Información para los Negocios. Un enfoque de Toma de Decisiones. México. McGraw-Hill.
- Comisión Europea (2003). "Recomendación de la Comisión Europea sobre la definición de microempresa, pequeña y medianas empresas" Diario oficial L 124. Código 2003/361/CE.
- Cuervo, A. (1993). "El papel de la empresa en la competitividad". *Papeles de economía española, 56,* 363 378.
- Dertouzos, M., Lester. R y Solow, R. (1989). *Made in America. Regaining the Productive Edge.* MIT Press: Cambridge, MA.
- Díaz, J. (2012). Comparación entre árboles de regresión CART y regresión lineal. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias, Escuela de estadísticas. Medellín, Colombia.
- Di Meglio, R (2006). "La microempresa en América Latina: la agenda de trabajo decente y el desarrollo económico local". Revista Trimestral Latinoamericana y Caribeña de Desarrollo Sustentable, 13(4). Disponible en:

- http://www.revistafuturos.info/futuros13/microempresa\_trabajo.ht m
- Galán, J. y Vecino, J. (1997). "Las fuentes de rentabilidad de la empresa." Revista europea de dirección y economía de la empresa, 7, 21-32.
- Genescá, E. y Capelleras, J.L. (2004). "Un análisis comparativo de las características de las microempresas en España". *Universia Business Review*, 4. 72-93.
- Gómez, Á. y Suárez, C. (2004). Sistemas de Información. Herramientas prácticas para la Gestión Empresarial. México. Alfaomega Grupo Editor, S.A. Pp 201.
- Grant, R. (1996). Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones. Madrid: Civitas.
- Hall, R. (1993). "A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage". *Strategic Management Journal*, 14, 607-618.
- La Porta, R., y Shleifer, A. (2008). "The Unofficial Economy and Economic Development". NBER Working Paper 14520. Cambridge, Mass., National Bureau of Economic Research. http://www.nber.org/papers/w14520
- Leal Morantes, M. (2010). "Uso de Tecnologías de Información en pymes del sector textil de Maracaibo". Revista de Ciencias Sociales, 16(2), 317-328. Recuperado en 09 de marzo de 2017, de http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci\_arttext&pid=S1315-95182010000200012&lng=es&tlng=es
- Maldonado, G., Martínez, M., García, D., Aguilera, L. y González, M. (2010). "La influencia de las TICs en el rendimiento de la PyME de Aguascalientes". *Investigación y Ciencia, Vol. 18, Núm. 47*, 57-65.
- Navas, J. y Guerras, L. (2002). La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones. Madrid: Civitas.
- Nelson, R. (1992). "Recent writings on competitiveness: boxing the compass". *California Management Review*, invierno, 127-136.
- OCDE y CEPAL (2012). Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de pymes para el cambio estructural. Disponible en: http://www.cepal.org/es/publicaciones/1463-perspectivas-economicas-america-latina-2013-politicas-pymes-cambio-estructural
- Ortiz, A. (1994). Gerencia Financiera. Un Enfoque Estratégico. Santafé de Bogotá, Colombia. McGraw Hill Interamericana, S.A. Pp 430.

- Ruiz, C. (2004). Dimensión Territorial del Desarrollo Económico de México. México: UNAM, Facultad de Economía.
- Saavedra, L. y Hernández, Y. (2008). "Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica" Actualidad Contable FACES, 17, 122-134.
- Salas, V. (1993). "Factores de competitividad empresarial. Consideraciones generales". *Papeles de economía española, 56*, 379 396.
- SERCOTEC (Servicio de Cooperación Técnica) (2013). La situación de la micro y pequeña empresa en Chile. Santiago de Chile: Gobierno de Chile.
- Ueki, Y., Tsuji, M. y Cárcamo, R. (2005). "Tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) para el fomento de las PYMES exportadoras en América Latina y Asia Oriental". Serie Documentos de Proyectos, N°33. Institute of Developing Economies, CEPAL, PNUD.
- Wernerfelt, B. (1984). "A resource based view of the firm". *Strategic Management Journal*, 5, 171-180.
- Zevallos, E. (2003). "Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina". Revista de la CEPAL, 79, 54-55.

Mauricio García Ojeda\*
Francisca Fonseca Prieto\*
Ronald Cancino Salas\*
Cristian Monsálvez Ledesma\*\*
Jaime Olavarría Astudillo\*\*\*

- \*Centro de Investigaciones Sociales Sur (CIS-SUR), Departamento de Ciencias Sociales, Universidad de La Frontera, Chile.
- \*\*Instituto de Innovación basada en Ciencia, Universidad de Talca, Chile.
- \*\*\* Universidad del Pacífico, Perú.

#### **RESUMEN**

Reconociendo la importancia de la cooperación en redes territoriales, expresada en intercambio de conocimiento para la innovación tecnológica que aporta al desarrollo endógeno, en primer lugar, identificamos elementos que conforman estructuras de gobernanza útiles para la cooperación en redes territoriales y especificamos cómo en torno a ellas se estudian las redes de innovación, en general, y los cluster tecnológicos, en particular. En segundo lugar, ilustramos el análisis sobre las condiciones para la cooperación en el intercambio de conocimiento para la innovación tecnológica en la industria vitivinícola en los clusters de Colchagua y Maule, en Chile. Los resultados muestran que si bien en ambos territorios las empresas vitivinícolas cooperan intercambiando conocimiento y que están presentes los elementos que propician la cooperación, ésta es selectiva, porque se produce sólo entre las empresas más innovadoras. Finalmente, constatando la existencia de brechas en el performance innovador de las empresas, enunciamos implicaciones para las políticas públicas orientadas a la promoción del desarrollo endógeno.

Palabras clave: desarrollo territorial endógeno, cooperación, redes sociales, cluster industriales, innovación tecnológica.

#### **ABSTRACT**

Recognizing the importance of cooperation in territorial networks, expressed in the exchange of knowledge for technological innovation that contributes to endogenous development, first, we identified elements that make up governance structures useful for cooperation in territorial networks, and specified how innovation networks are studied around them in general, and technological clusters in particular. Second, we illustrated the analysis of the conditions for cooperation in the exchange of knowledge for technological innovation in the wine industry in the Colchagua and Maule clusters in Chile. The results show that although in both territories wine firms cooperate by exchanging knowledge and that the elements that favour cooperation are present, it is selective because it occurs only among the most innovative firms. Finally, having verified the existence of gaps in the *innovative performance* of firms, we stated implications for public policies aimed at the promotion of endogenous development.

**Key words:** endogenous territorial development, cooperation, social networks, industrial cluster, technological innovation.

#### 1. Introducción

En la discusión sobre cómo promover el desarrollo territorial, actualmente está establecido a nivel teórico y empírico que éste debe producirse de forma endógena, lo que supone que las dinámicas que lo activan están ancladas en los territorios y, específicamente, en las capacidades territoriales. En torno a la comprensión de estos procesos y los efectos virtuosos de esas capacidades, Vásquez Barquero (2003, 2007) señala que el desarrollo territorial endógeno es consecuencia de un proceso de cambio estructural y de crecimiento económico, que, a su vez, se genera gracias a la difusión de conocimiento e innovaciones entre empresas locales que incrementan su competitividad y transforman el sistema productivo del que forman parte. Visto así, el desarrollo territorial endógeno, además de desplegarse a partir de una lógica *bottom-up* y de incubarse en un entorno político-administrativo descentralizado, requiere el despliegue de una dimensión relacional o interactiva, constituida por la cooperación entre empresas.

Si bien las dinámicas generativas señaladas son deseables, no necesariamente se producen en los territorios, por lo que, para ser viables, requieren de la concurrencia de determinados factores o condiciones. Al respecto, Vázquez Barquero (2001, pp. 93-94) plantea que "Las economías locales y regionales se desarrollan y crecen cuando las redes de instituciones son complejas y densas, lo que permite aflorar la confianza entre los actores y reducir los costos de transacción (...) La creación y difusión de las innovaciones, a su vez, encuentra dificultades para reducir los costes de producción y estimular la presencia de las empresas en los mercados, si el sistema institucional no estimula la interacción entre los actores y el aprendizaje colectivo a través de la cooperación y de los acuerdos entre empresas y organizaciones (...)".

Por tanto, la cooperación necesaria para la innovación está condicionada por la existencia e interrelación entre redes, instituciones y capital social. Las redes se configuran a partir de la conexión entre empresas que se articulan en torno a sus procesos productivos, generando, como subproducto, el intercambio de conocimiento e innovaciones. No obstante, el conocimiento codificado y las consecuentes innovaciones

de procesos y productos son costosas para las empresas y por esta razón, el intercambio de estos valiosos bienes intangibles hace necesario que los compromisos entre las partes sean creíbles, lo que asigna un papel fundamental a las instituciones concebidas como reglas formales e informales, que operan como marcos regulatorios de las empresas en tanto organizaciones.

Desde esta perspectiva, Vázquez Barquero (2005, pp. 119-120, 122) indica que "(...) el desarrollo económico consistiría en un proceso de crecimiento y cambio estructural en el que los actores económicos y sociales en general, toman decisiones de inversión, intercambian bienes y servicios, realizan acuerdos y contratos. Todas estas decisiones se apoyan en instituciones que surgen para facilitar las transacciones entre los actores y las organizaciones y, en definitiva, para reducir la incertidumbre y los costes asociados en que incurren al realizar los intercambios (...) Las empresas y las organizaciones forman redes caracterizadas por relaciones de intercambio que se desarrollan de forma dinámica, a partir de un conjunto de acuerdos, tácitos, expresos, y de contratos. La cooperación y la competencia de empresas y actores permiten la convergencia de esfuerzos, lo que estimula la dinámica económica y el desarrollo." Los efectos de las instituciones en la cooperación se complementan con los producidos por la confianza anidada en el capital social. Para el economista español citado, la confianza "es un fenómeno que caracteriza el sistema de relaciones productivas y comerciales de una localidad o un territorio concreto, lo que hace muy difícil la reproducción en otro contexto a partir de iniciativas de los actores y organizaciones. Pero la confianza caracteriza el funcionamiento normal de la actividad productiva y refuerza los compromisos que las empresas adquieren en sus relaciones productivas con otras empresas. En realidad, la confianza se puede entender como uno de los mecanismos que contribuyen a la cooperación y coordinación de los actores y, por lo tanto, al desarrollo de un territorio" (Vázquez Barquero, 2005, p. 126).

En sintonía con Vázquez Barquero, Boisier (2004, 2005) plantea que la endogeneidad supone que los territorios organizados impulsan sus propios procesos de cambio tecnológico, para lo cual generan y activan sinergéticamente capitales intangibles, entre los que se encuentran el

capital social, vinculado a las redes sociales y a la confianza, y el capital institucional, referido a la calidad del tejido institucional, es decir, del sistema de reglas que orienta las interacciones cooperativas de las organizaciones territoriales (Boisier, 1999, 2003). Para plantear sus argumentos, los autores señalados y otros refieren a la relevancia de las instituciones, de las relaciones sociales que enraízan (embedded) la acción económica y del capital social para la emergencia de la cooperación a escala territorial.

Sobre las instituciones, señalan, de acuerdo a la nueva economía institucional, que las "instituciones importan", debido a la relevancia de las reglas para el funcionamiento de la economía, específicamente, por sus consecuencias para conducir a los individuos hacia la cooperación en los mercados, las comunidades y las organizaciones jerárquicamente ordenadas. Las instituciones se conciben como "restricciones informales y reglas formales (...) son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana; en consecuencia, éstas estructuran los alicientes en el intercambio humano, ya sea político, social o económico" (North, 2001, p. 13). Las instituciones que direccionan el comportamiento económico son de tipo formal (reglas formales como contratos, incentivos y dispositivos de monitorización) y de tipo informal (reglas informales como convenciones, normas sociales, etc.) (North, 1997). Estas reglas configuran estructuras de gobernanza, es decir, dispositivos para promover la cooperación y reducir el oportunismo en contextos de información asimétrica que produce incertidumbre en las organizaciones jerárquicamente ordenadas (en las jerarquías) y en los mercados (en las transacciones entre empresas), haciendo que los compromisos sean creibles (Foss y Klein, 2013; Williamson, 1989, 1991, 2002).

Por otro lado, autores como los señalados ponen en valor los postulados de la nueva sociología económica, que establece que las dinámicas económicas están enraizadas o incrustadas en relaciones sociales con historia y continuidad y por ello, las redes sociales con determinadas características afectan el comportamiento económico, porque las obligaciones interpersonales propias de éstas reducen el oportunismo y favorecen el cumplimiento de los compromisos y la cooperación, tanto en los mercados como al interior de las organizaciones

jerárquicamente empresariales ordenadas (Granovetter, 1985). Más específicamente, la embeddedness estructural indica que las relaciones sociales se constituyen como redes sociales cuya configuración tiene una estructura que incide tanto en la naturaleza de las relaciones como en los resultados económicos micro y macro que se derivan de éstas (Granovetter, 1990, 1992, 2005). En complemento, la embeddedness relacional refiere a que las relaciones sociales tienen historia y se encuentran situadas en contextos sociales específicos (Granovetter, 1990, 1992). Esto significa que si dos individuos mantienen un vínculo en un contexto de negocios y este vínculo es de larga duración, porque es antiguo y además, existe la expectativa mutua de que se mantendrá en el futuro, ambos tienen incentivos para cooperar y cumplir sus compromisos mutuos. Este efecto se refuerza si ambos mantienen un vínculo en más de un contexto, por ejemplo, interactúan en un contexto de negocio y de amistad. En este caso, el vínculo es multifacético (multiplex) o solapado. En general, la relevancia del embeddedness relacional se refiere a que la conducta de un individuo hacia otros depende de las expectativas mutuas que se han formado como parte constitutiva de las relaciones sociales (Granovetter, 1990, 1992).

Por su parte, la teoría del capital social plantea que las redes de relaciones sociales son fuentes de recursos de capital social que favorecen la cooperación social en los mercados y en las jerarquías. Esta propuesta es específica del llamado enfoque estructural del capital social, que lo entiende como recursos, tales como la información y las obligaciones de reciprocidad y el efecto control de las normas sociales, a los que acceden los individuos a partir de su inserción en redes sociales (Coleman, 1988; Herreros, 2004; Lin, 2001a, 2001b). Estas tres formas de capital social permiten a los individuos desplegar sus estrategias para lograr beneficios y además, para lograr coordinarse a partir de expectativas mutuas y cooperar entre sí. La información permite acceder a oportunidades y también formarse expectativas útiles para tomar decisiones adecuadas sobre el posible comportamiento de otros, en el marco de interacciones estratégicas. Las obligaciones de reciprocidad posibilitan contar con recursos (incluyendo la información), gracias a la mutua expectativa de devolver favores. Las normas sociales pueden tener un efecto de control multilateral que hace que los implicados cooperen entre sí y los beneficios de ello constituyen un bien público.

Todas estas teorías han aportado en la configuración de un nuevo paradigma para concebir el desarrollo a escala subnacional (regional, local, territorial), transcendiendo las visiones clásicas que otorgaban valor explicativo, en términos de Boisier (1999), casi exclusivamente al capital económico. Cada teoría, entonces, contribuye con explicaciones sobre condiciones particulares que son necesarias para la cooperación, en general, y para el intercambio de conocimiento e innovaciones, como una expresión de la cooperación, que a nivel agregado, tal como lo postulan Montero y Morris (1999), concurre en la producción de competitividad sistémica y desarrollo territorial endógeno. Lo más interesante es que, a partir de un fértil diálogo surgido en la década de los noventa, las ciencias sociales avanzaron hacia una integración teórica, gracias a lo cual actualmente disponemos de conocimiento para integrar las diferentes piezas del puzzle en torno a la cooperación social, que se sintetizan en torno a la literatura sobre gobernanza en redes. Se trata, pues, de un promisorio panorama que constituye una oportunidad para disponer de luces que iluminen la teoría y práctica del desarrollo territorial, lo que es de particular utilidad para el diseño e implementación de políticas públicas.

En atención a lo señalado, este capítulo tiene como propósito realizar una aproximación teórica y empírica a la cooperación para el desarrollo territorial endógeno. Para ello, en primer lugar, identificaremos de forma sintética elementos que caracterizan la gobernanza en redes territoriales. En segundo lugar, para ilustrar el uso de la teoría sobre la gobernanza en red, expondremos antecedentes generales (propósito, enfoques teóricos y resultados) de una investigación realizada en torno a la innovación tecnológica en la industria vitivinícola en dos clusters del valle central en Chile. Finalmente, considerando los resultados de la investigación reseñada, identificaremos potencialidades y limitaciones de las redes territoriales como forma organizativa para la promoción de la cooperación orientada a la difusión de conocimiento e innovaciones y, en complemento, enunciaremos implicaciones para políticas públicas orientadas al fomento del desarrollo territorial endógeno.

# 2. En torno a la explicación sobre la cooperación en redes de desarrollo territorial: la gobernanza en red

La gobernanza en redes se focaliza fundamentalmente en las interacciones, expresadas en transacciones entre empresas, asociadas a contratos relacionales de largo plazo, en vinculaciones no jerárquicas, en torno a las cuales se coordina la provisión y adquisición de productos o servicios en ambientes complejos, competitivos y de incertidumbre. Más precisamente, este tipo de gobernanza se puede definir como vínculos enraizados (Uzzi, 1996, 1997), como una historia interorganizacional de confianza (Gulati v Sytch, 2008), como organización en red (Baker, 1992), como "cualquier colección de actores (N≥2) que tienen intercambios repetidos y duraderos" (Podolny v Page, 1998, p. 59), como aquella que "involucra a un selecto, persistente y estructurado set de empresas autónomas (...) comprometidas en crear productos o servicios basados en contratos implícitos y de larga duración, con el propósito de adaptarse a las contingencias ambientales y para coordinarse y disponer de salvaguardas en los intercambios" (Jones, Hesterly y Borgatti, 1997, p.914) y como una forma de gobernanza relacional donde "Contratos repetidos, incrustados en relaciones sociales locales cimentadas en el parentesco, religión y política fomentan la reciprocidad. La monitorización es facilitada por estos vínculos sociales y contactos constantes" (Smith-Doerr y Powell, 2005, p. 387).

Estos autores identifican como dispositivos que favorecen la gobernanza en las redes como forma de coordinación social, a aquellos contenidos fundamentalmente en la teoría del capital social y en la propuesta de Granovetter, desarrollada en el seno de la nueva sociología económica sobre *embeddedness* estructural y relacional. Las redes sociales, específicamente el tipo de vínculos y la estructura de las redes, hacen posible que opere la reputación, la reciprocidad, la confianza, los controles informales, la interdependencia en los intercambios diádicos, en base a lo cual las empresas pueden reducir costos de transacción y generar la convergencia de expectativas, a partir de una "macrocultura" en la red, que permite resolver dilemas sociales y coordinar los intercambios. En este mismo sentido, para Powell (1990) y Powell y Gordal (2005), las redes son una forma de organización con una estructura de gobernanza

propia y diferente a la de los mercados y de las jerarquías, que se caracteriza por configurarse a partir de normas de reciprocidad en relaciones preferenciales de colaboración (es decir, no sólo transacciones si no también colaboración o apoyo mutuo en un marco de relaciones con expectativas de larga duración), con vínculos solapados e inversiones en reputación articuladas en torno a la confianza.

Si bien diversos elementos entre los señalados, que conforman los dispositivos de la gobernanza en redes, también operan en los mercados y las jerarquías, un elemento diferenciador en las redes es que se trata de relaciones descentralizadas, aunque estables, y además, no jerárquicas o más horizontales y no subordinadas (Humphrey y Schmitz, 2000). Por ello, las operaciones de control bilateral o multilateral no tiene la lógica de las relaciones principal-agente presente en las jerarquías u organizaciones verticales (hierarchical trust game), porque en las redes cada integrante secuencialmente controla y es controlado y todos deben asumir costos de monitorización (aunque los costes de transacción son más bajos), por lo cual las relaciones de poder no constituyen un fuerte impedimento para la formación de relaciones de confianza (horizontal trust game), que se genera por los incentivos que tienen los integrantes de las redes para ser confiables, teniendo claridad de que participan en interacciones estratégicas de mutua dependencia, en las que pueden comunicarse y negociar para coordinarse en base a la disponibilidad de suficiente información guiada desde la reputación, resolviendo así, dilemas sociales de cooperación (Buskens y Raub, 2016; Castillo, 2005; Scharpf, 1993, 1997).

Estos procesos y mecanismos están a la base de los análisis sobre la cooperación en redes territoriales orientadas a la innovación tecnológica. Aquí se incluye la literatura sobre *milieu* innovador local (Camagni, 1991), sistemas nacionales (Freeman, 1999; Lundvall, 1992; Nelson, 1993), regionales (Cooke, 1998; Cooke, Gómez y Etxebarria, 1997) y sectoriales (Breschi y Malerba, 1997) de innovación y los clusters industriales (Porter, 1990; 1998). Respecto a todos ellos se reconocen los efectos virtuosos de las redes expresados, entre otros, en aprendizaje colectivo, eficiencia colectiva y en la formación de comunidades de práctica. Además, para que estos efectos se desplieguen, se requiere la difusión de conocimiento

tecnológico a través de las redes empresariales y de suministradores (Belussi, Pilotti y Rita, 2008; Dyba, 2016; Leoncini y Montresor, 2008), especialmente en el caso de los clusters (Bathelt, 2008; Cowan, 2005; Giulianni, 2011a; Morrison, Pietrobelli y Rabellotti, 2008; Sorenson, Rivkin y Flemingvan, 2007; van Dijk y Rabellotti, 2005).

A su vez, para que las dinámicas de transmisión de conocimiento se produzcan en los cluster, es necesaria la presencia de elementos que conforman la estructura de gobernanza en red antes mencionadas. En este sentido, en la literatura especializada se destaca ampliamente la relevancia de las redes sociales, el capital social, la confianza y la reputación (Arif, 2012; Aydogan y Por Chen, 2008; Boschma, 2005; Denicolai, Zucchella y Cioccarelli, 2010; Johannisson et al., 2016; Inkpen y Tsang, 2005; Staber, 2007). En complemento, se pone en valor el efecto de las instituciones como reglas (Bembenek, 2015; Press, 2006)¹ y del enraizamiento de las actividades económicas en las relaciones sociales (Dayasindhu, 2002; Kamath, 2015).

En la sección siguiente exponemos una tipología de clusterización que, a nuestro juicio, sintetiza las condiciones que configuran la estructura de gobernanza en redes territoriales, al incluir los elementos ya tratados sobre capital, instituciones y redes de relaciones sociales que incrustan la acción económica. En base a esa tipología se analizó empíricamente las condiciones para la cooperación, específicamente, para el intercambio de conocimiento útil para la innovación.

# 3. Ilustración: el intercambio de conocimiento para la innovación en clusters vitivinícolas en Colchagua y Maule, Chile

A continuación, presentamos antecedentes generales de una investigación a través de la cual ilustramos la inclusión de elementos de la gobernanza

\_

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Desde una perspectiva relacional de la innovación, Edquist y Johnson (1997) plantean que las instituciones orientan a las organizaciones respecto al intercambio de conocimiento y a la generación de innovaciones, porque al facilitar los intercambios y reducir la incertidumbre suministrando información, permiten administrar conflictos y suministran incentivos, sobre todo respecto al uso, apropiación y distribución de conocimiento.

en red para abordar el problema de la cooperación en redes territoriales, en este caso, como señalamos, específicamente en cluster industriales. La investigación en referencia se denominó Caracterización y performance tecnológico en dos clusters vitivinícolas: Valles de Colchagua y Maule². Su objetivo fue caracterizar y comparar el performance tecnológico de las empresas vitivinícolas de ambos valles, a fin de evaluar las pasadas políticas sectoriales implícitas y explícitas que han afectado el desarrollo de las aglomeraciones de empresas en cada valle y en base a ello, proponer las principales estrategias de política en clusters en relación a las características cluster-específicas.

La hipótesis fundamental de esta investigación fue que existían dinamismos claramente diferenciados en el *performance* tecnológico (en los procesos productivos –vinculados a la innovación de procesos—; calidad de los productos –vinculada a la innovación de productos—; y éxito comercial –como consecuencia de los dos anteriores—), lo que podría marcar importantes diferencias en el desarrollo vitivinícola futuro de estos valles. Entre las variables que inciden en el *performance* tecnológico están la concentración y proximidad geográfica y la proximidad cognitiva, producto de los vínculos existentes entre las empresas vitivinícolas.

Considerando estas variables, un ámbito central de la investigación relacionado con la proximidad cognitiva fue determinar si en cada valle las empresas vitivinícolas intercambian entre sí y con sus proveedores conocimiento útil para la innovación. Esto es relevante porque era necesario conocer no sólo el *performance* tecnológico de cada empresa, sino además, si este se debe, en parte, a las externalidades derivadas de la interactividad entre los actores del territorio, la que favorece la emergencia de efectos positivos que potencian colectiva o sistémicamente a todas las empresas vinculadas<sup>3</sup>.

\_

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> La investigación fue financiada a través del Fondo Concursable de Estudios de Política y Gestión de Ciencia, Tecnología e Innovación. Observatorio de Ciencia, Tecnología e Innovación (KAWAX)-Programa Bicentenario de Ciencia y Tecnología de CONICYT. Mauricio García Ojeda, Cristian Monsalvez y Jaime Olavarría fueron parte del equipo de investigación.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Más precisamente economías externas tales como interacciones (*linkages*), colaboraciones entre empresas, eficiencias colectivas, entre otras.

En este marco, a través del análisis de redes sociales se identificaron y caracterizaron los vínculos de cada empresa vitivinícola en los valles señalados. Sobre todo interesó determinar si gracias a esos vínculos los implicados intercambian conocimiento necesario para los procesos de innovación. En este punto planteamos que concebimos el intercambio de conocimiento como un problema de cooperación, en el sentido planteado al inicio de este capítulo y en torno a la cooperación en este caso, se formula la interrogante ¿por qué los actores estarían dispuestos a cooperar entre sí intercambiando conocimiento relevante para sus innovaciones?

En este sentido el dilema cooperar/no cooperar se expresa en intercambiar conocimiento/no intercambiar conocimiento. Ahora bien, el intercambio de conocimiento útil para la innovación puede ser considerado un dilema de cooperación y por ello supone decisiones estratégicas para cada empresa, porque existen: a) costos (con presupuestos acotados) y beneficios esperados asociados a la generación de conocimiento y a los esfuerzos propios de innovación; b) información incompleta y por ello, determinado nivel de incertidumbre sobre los propios resultados, sobre el nivel de intensidad de la competencia, sobre las preferencias y estrategias de las otras empresas (si se orientarán sólo a competir o están dispuestas, bajo ciertas condiciones a cooperar, si tendrán estrategias de innovación imitativas, dependientes, tradicionales, defensivas u ofensivas) (Vence, 1995). En complemento, en un contexto de competencia, el conocimiento es un factor de producción y de competitividad, pero tiene rasgos de bien público, por lo que considerando la existencia de información imperfecta e incertidumbre, se produce la apropiabilidad privada imperfecta de los beneficios derivados del uso del conocimiento producido, que hace que las empresas tengan pocos incentivos en asumir por sí mismas los costos de generación de conocimiento, ya que puede ser difícil excluir a otras empresas de su uso (Katz, 2000).

Para responder a la interrogante sobre por qué se produce el intercambio de conocimiento entre empresas vitivinícolas como consecuencia de la superación del dilema de cooperación, consideramos como elementos explicativos aquellos surgidos desde la nueva economía institucional, la nueva sociología económica y la teoría del capital social. Específicamente, nos basamos en la tipología de clusterización propuesta

por Gordon y MacCann (2000), MacCann, Arita y Gordon (2002) y Iammarino y MacCann (2006). Esta tipología nos parece muy apropiada para analizar la cooperación porque reconoce como ventajas de los clusters, gracias a la organización espacial de la producción, la generación de economías de escala, la reducción de los costos de producción (cercanía de los recursos naturales, menores costos de transporte), el aprendizaje e intercambio de conocimiento necesario para la innovación y la reducción de costes de transacción, lo que dependerá del *ambiente institucional* existente en el cluster.

Desde esta perspectiva, la tipología fue elaborada en torno a tres tipos ideales útiles para realizar observaciones empíricas respecto al tipo clusterización de empresas en territorios específicos, superando un enfoque de costes de transacción sólo centrado en la distinción entre mercados y jerarquías. Los tipos ideales distinguidos en función de la naturaleza de las empresas en los clusters y el tipo de relaciones y costes de transacción que deben asumir para decidir localizarse al interior de los clusters, son: (1) Pura aglomeración, (2) Complejo Industrial y (3) Redes sociales. El modelo de pura aglomeración describe la situación de empresas en proximidad geográfica que se benefician de las economías de aglomeración y que generan intercambios sólo en función de los requerimientos e intereses que tienen cada una ellas, los que definen los límites de vínculos esporádicos, transitorios y difusos y no necesariamente reconocidos entre las partes, en un ambiente más bien atomizado y altamente competitivo. Al no existir estructuras formales institucionalizadas o fuertes relaciones de negocios de largo plazo, respecto a su conformación como cluster, la membrecía o adscripción es abierta para cualquier empresa que se localice en el área.

El modelo de *complejo industrial* da cuenta de relaciones estables e identificables entre empresas, que se manifiestan fundamentalmente como vínculos de negocios, particularmente de compra y venta de bienes y servicios, que son generados en proximidad geográfica con el fin de reducir costos espaciales de transacción. La pertenencia de las empresas en este tipo de cluster corresponde a un "club cerrado". La localización es concebida como co-localización, que permite a las empresas disponer de conocimiento de otras empresas sobre tecnologías, especialización laboral, mercados e innovación de productos o procesos, decisiones en torno a

contratos de largo plazo entre ellas y además, monopolizar la habilidad para innovar, haciendo posible monopolizar los beneficios de estas innovaciones, los que son distribuidos simétricamente entre los integrantes del *complejo*.

El modelo de redes sociales describe relaciones y transacciones enraizadas (embeddedness) en relaciones sociales fuertes (lazos fuertes) que se forman a partir de una historia de vinculaciones sociales e intercambios basados en decisiones fundadas en la confianza, reciprocidad, lealtad, identidad y los intereses y aprendizajes comunes al interior de densas redes locales. Ello tiene como consecuencia que la producción (fuera del límite de cada empresa), intercambios y colaboraciones (consorcios, alianzas informales, joint lobbying) sean eficientes, sobre todo en la ejecución de contratos incompletos, dado que los elementos relacionales señalados limitan el oportunismo, hacen que los comportamientos sean más predecibles, incentivan el cumplimiento de compromisos, lo que redunda en la reducción costes de transacción. En el marco del modelo de redes sociales se incluyen las comunidades de negocios que, en contraste al desempeño empresarial atomizado presente en el modelo de pura aglomeración, describen la asociación de empresas que constituyen micro-estructuras estables de cooperación e intercambio de recursos como el conocimiento. Ejemplos de clusterizaciones espaciales de este tipo son los nuevos distritos industriales existentes en la Región de Emilia-Romagna en Italia, en Silicon Valley en California y Triangle Park en Carolina del Norte, que evidencian los niveles de eficiencia, adaptabilidad y potencial para la innovación que se logra, en parte, gracias a comunicaciones informales en redes horizontales muy entretejidas entre productores, proveedores y consumidores y en un descentralizado y colaborativo.

Lo interesante de esta tipología es que además de permitir determinar el grado de *clusterización* de las empresas, permite identificar, como señalamos, los mecanismos y estructuras de gobernanza que facilitan los intercambios cooperativos vinculados al intercambio de conocimiento útil para la innovación tecnológica. En los tres modelos existe intercambio de conocimiento, pero el contexto en el que se produce y las implicancias que tiene varían. De menor a mayor complejidad tenemos: en el modelo de *pura aglomeración* los intercambios son instrumentales y los vínculos no son

sostenidos en el tiempo, producto de lo cual se genera un ambiente competitivo; en el modelo de *complejo industrial* predominan los intercambios de bienes y servicios basados en mecanismos formales que permiten reducir costes de transacción; en el modelo de *redes sociales* los intercambios tienen como *telón de fondo* relaciones económicas incrustadas en relaciones sociales articuladas en redes sociales permanentes y de confianza. En el segundo modelo encontramos mecanismos de gobernanza vinculados a los aportes de la nueva economía institucional y en el tercero, como indicamos, elementos de la nueva economía institucional, la nueva sociología económica y la teoría del capital social y es en el modelo más complejo, el de redes *sociales*, en que están presentes estos elementos expresados en un *mix* o conjunto híbrido e dispositivos formales e informales de gobernanza, que permiten resolver el dilema de la cooperación, referido a aportar conocimiento útil para la innovación.

Tomando como base esa tipología de modelos, sus mecanismos de gobernanza y los aportes de la nueva economía institucional, la nueva sociología económica y la teoría del capital social, sintetizados en torno a la perspectiva de la gobernanza en red, en la investigación señalada sobre clusters vitivinícolas se aplicó una encuesta a gerentes, enólogos o dueños de las empresas vitivinícolas, en la que, además de consultar aspectos referidos al *performance tecnológico*, se preguntó por los vínculos que cada empresa tiene con empresas proveedoras, organismos de investigación y asesoría (organismos vinculados a la investigación y transferencia tecnológica, a la comercialización, a proveedores de servicios logísticos y de transporte, instituciones de capacitación y formación, organizaciones de comunicación y difusión, de asesorías y consultorías y organismos públicos de difusión y promoción, investigación, regulación e implementación de políticas del sector) y con otras empresas vitivinícolas presentes en el valle en que está emplazada.

Se consultó, en específico, por los vínculos a partir de los cuales una empresa recibe y entrega conocimiento y además, se cualificó ese vínculo considerando: el tiempo de duración del vínculo, el contexto en que se establece la relación, la percepción respecto a la confiabilidad de las contrapartes y el dispositivo utilizado para hacer posible el cumplimiento de los compromisos establecidos. Se distinguió dos tipos de vínculos de las empresas vitivinícolas: vínculos entre empresas vitivinícolas de cada

valle (nivel 1) y vínculos de las empresas vitivinícolas con sus proveedores, servicios de comercialización, comunicación y difusión, consultorías y asistencias técnicas, organismos de investigación y transferencia tecnológica, instituciones de capacitación y formación, organismos públicos (nivel 2). Los resultados son los siguientes:

#### a) Valle de Colchagua

- a.1.Tiempo de vinculación. En relación al tiempo de vinculación, destacamos, en primer lugar, que los actores del valle no tienen intercambios muy recientes o de corta duración. En los dos niveles analizados son pocas las empresas que indicaron tener vínculos de hasta un año (14.78% en el nivel 1 y 5.16% en el nivel 2). Además, destaca que las empresas vitivinícolas tienen relaciones más prolongadas con otros actores que con empresas del mismo valle. De hecho, en el nivel 2 casi un 70% de las empresas indicaron mantener vínculos de más de cuatro años y en el nivel 1, estas respuestas corresponden casi un 41% del total.
- a.2. Contexto de la vinculación. Las empresas vitivinícolas se vinculan preferentemente con sus pares en torno a la realización de negocios, sobre todo en el nivel 2, donde el 88.78% de las empresas señalaron relacionarse con otros actores en este contexto. En nivel 1 la mayoría de las empresas, específicamente, un 59.46%, señaló conectarse en términos para desarrollar negocios, aunque también, y esto es muy importante, casi un 26.8% indicó vincularse con sus pares en un contexto social de amistad como marco general que facilita las relaciones comerciales y de intercambio de recursos.
- a.3. Confiabilidad de la contraparte. Las empresas vitivinícolas en su mayoría señalaron estar muy de acuerdo en que las empresas vitivinícolas y proveedores, asesores y organismos de investigación son confiables. Específicamente, esta respuesta fue entregada por 72.17% de las empresas en sus relaciones en el nivel 1 y por un 78.16% de ellas en relación a sus vínculos en el nivel 2. Cabe mencionar, además, que un 23.91% de las empresas en el nivel 1 señaló estar de acuerdo en que sus contrapartes son confiables y en el nivel 2 un 19.14% afirmaron lo mismo. En definitiva, casi la totalidad de las empresas indicaron que las empresas vitivinícolas y otros actores con los que se vinculan en su que hacer productivo son dignos de confianza.

a.4. Dispositivos para promover el cumplimiento de compromisos. Para favorecer el cumplimiento de compromisos, las empresas vitivinícolas en el nivel 1 utilizan preferentemente contratos en sus vínculos con otras empresas vitivinícolas (63.47% de las respuestas), aunque también son relevantes los acuerdos informales (33.47% de las respuestas). En contraste, en el nivel 2, predominan los procedimientos formales como los contratos (45.69%) y las transacciones contra-factura (48.24%), en los vínculos de las empresas con proveedores, asesores y organismos de investigación.

#### b) Valle de Maule

- b.1. Tiempo de vinculación. Los vínculos de las empresas vitivinícolas con otras (nivel 1) no son mayormente ni muy recientes (hasta un año) ni muy prolongados (más de siete años). De hecho, la mayor proporción de las empresas (46.11%) afirmó que sus vínculos tienen una duración de entre 1 y 4 años. Las empresas vitivinícolas tienen vínculos más duraderos con otros actores (nivel 2) y aquí destaca que el mayor porcentaje de vínculos (38.51%) es de más de siete años.
- b.2. Contexto de la vinculación. Cuando las empresas vitivinícolas se vinculan con otras (nivel 1), lo hacen preferentemente (en un 56.31% de los casos) en un contexto de negocios y en menor proporción (27.66%), en torno a relaciones de amistad. Cuando estas empresas se vinculan con otros actores (nivel 2), el vínculo es casi en su totalidad (87.73%) de negocios.
- b.3. Confiabilidad de la contraparte. El nivel de confianza de las empresas vitivinícolas con los actores que conectan es muy alto. Casi todos los encuestados señalan estar muy de acuerdo o de acuerdo en que sus contrapartes son confiables. Específicamente, en el nivel 1, un 73.78% de las empresas indicó estar muy de acuerdo en la confiabilidad de sus pares y un 21.84% dijo estar de acuerdo. En el nivel 2, estas respuestas fueron dadas respectivamente por un 78.01% y un 18.84% de las empresas vitivinícolas.
- b.4. Dispositivos para favorecer el cumplimiento de compromisos. Las empresas vitivinícolas utilizan mayormente vías formales, específicamente contratos, para hacer posible el cumplimiento de compromiso de sus contrapartes. En el nivel 1, el 63.10% de las empresas

utiliza mecanismos formales y un 35.43% de ellas también se basa en acuerdos informales. Los contratos (49.38%) y también las transacciones contra-factura (44.36%) son casi los únicos medios para asegurar la calidad de los servicios cuando las empresas vitivinícolas se vinculan con proveedores, asesores y organismos de investigación.

En base a los antecedentes presentados, podemos señalar que encontramos similitudes en los atributos de los vínculos que mantienen las empresas vitivinícolas de los valles de Colchagua y el Maule con otras empresas vitivinícolas de sus valles y con proveedores, asesores y organismos de investigación. En ambos valles se observa que las empresas vitivinícolas mantienen, en su mayoría, vínculos de más de cuatro años, por lo que se trata de conexiones que no son esporádicas o de corta duración. Además, casi en su totalidad, las empresas vitivinícolas señalan estar muy de acuerdo en que sus contrapartes son confiables. También, hay similitud en ambos valles en que el contexto de vinculación y los mecanismos utilizados para el cumplimiento de compromisos varía cuando las empresas vitivinícolas se relacionan otras de su valle y con otros actores. En las relaciones con proveedores, asesores y organismos de investigación las relaciones tienen un carácter formal que se manifiesta, primero, en que el contexto es netamente de negocios y segundo, en que los intercambios son mediados a través de arreglos institucionales formales como contratos y contra-factura. En cambio, cuando las empresas vitivinícolas se vinculan con otras del mismo valle, además de los negocios es relevante la amistad y los acuerdos informales.

El que los acuerdos informales constituyan estructuras de gobernanza complementarios a los contratos y los intercambios contra-factura en contextos de negocios es concordante con los altos niveles de confianza y las relaciones amistad que existe entre las empresas vitivinícolas de ambos valles. Además, el que los vínculos se mantengan en el tiempo, permite que las empresas vitivinícolas puedan corroborar que sus pares cumplen compromisos y por ello, en términos de la teoría de juegos, generen aprendizajes sobre la buena reputación de los otros, quienes en definitiva, son considerados como confiables. Esta misma relación entre el tiempo del vínculo y los niveles de confianza se puede establecer en los vínculos de las empresas vitivinícolas con otros actores con los que se conectan en

su proceso productivo, aunque, en este caso, las vías que favorecen el cumplimiento de compromisos son formales. De acuerdo a lo anterior, se puede indicar que en los valles de Colchagua y Maule encontramos fundamentalmente elementos del modelo de *redes sociales*, sobre todo en los vínculos entre las empresas vitivinícolas.

Es muy importante destacar que al identificar los vínculos de cada empresa vitivinícola fue posible obtener, a través del software UCINET 6 para el análisis de redes sociales, la representación visual de la red de actores de cada uno de los valles y, además, datos sobre centralidad y cohesión en las redes4. Esto aportó evidencia empírica sobre la forma en que se relacionan las empresas vitivinícolas en los territorios, la que fue muy importante para constatar que efectivamente existe intercambio de conocimiento entre las empresas, intercambio que, según lo planteado, es una expresión de cooperación social. Además, a partir de los datos presentados podemos constatar que gracias a la presencia de interacciones frecuentes y de larga duración, de capital social y del funcionamiento de reglas formales para hacer cumplir los compromisos, existen condiciones para el surgimiento y estabilidad de la cooperación social. Desde la tipología de clusterización antes señalada, diremos de nuevo que opera esencialmente el modelo de redes sociales. No obstante, este panorama no solo ofrece luces, sino además sombras o limitaciones en torno a los efectos de la innovación en redes para la generación de procesos de desarrollo territorial endógeno.

Lo que sucede es que las empresas vitivinícolas que se vinculan intercambiando conocimiento tienen proximidad relacional, es decir, la estructura de red que conforman genera conectividad entre ellas, lo que permite que el conocimiento intercambiado circule entre ellas. A su vez, las empresas vitivinícolas están dispuestas a intercambiar conocimiento, es

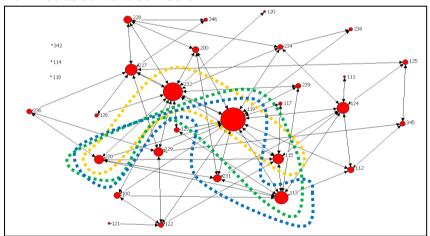
-

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Para obtener estos datos relacionales se aplicó un cuestionario generador de nombres (Mardsen, 2011), incluido en la encuesta antes señalada. Específicamente, se consultó a representantes de cada una de las empresas vitivinícolas (como se indicó antes, enólogos, gerentes o propietarios) con cuáles actores de una nómina previamente definida se vinculaban en el contexto de su proceso de producción vitivinícola. En relación a cada actor identificado, se consultó qué tipo de bienes o recursos intercambiaba.

decir, a cooperar entre sí, porque, como comentamos, operan los factores que hacen viable la superación de ese dilema social. Sin embargo, esa cooperación expresada en intercambio que favorece la generación de innovaciones no es generalizada entre todas las empresas vitivinícolas de cada valle, si no que opera sólo entre algunas empresas, generando asimetrías o brechas en la capacidad de innovación en los valles, porque estas empresas son las más innovadoras.

A continuación, presentamos la evidencia sobre lo señalado. En primer lugar, en las figuras N°1 y N°2, damos a conocer la visualización de la red de intercambio de conocimiento entre empresas vitivinícolas del valle de Maule y Colchagua, respectivamente<sup>5</sup>.

Figura 1. Red de intercambio de conocimiento entre empresas vitivinícolas del valle de Maule



Fuente: Elaboración propia

| Clique | Empresas vitivinícolas |
|--------|------------------------|
| •••••  | 115, 230, 119, 232     |
|        | 113, 115, 230, 119     |
| •••••  | 113, 230, 119, 231     |

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> La red social de intercambio de conocimiento entre empresas vitivinícolas corresponde al nivel 1 de vínculos entre empresas, según la distinción indicada previamente.

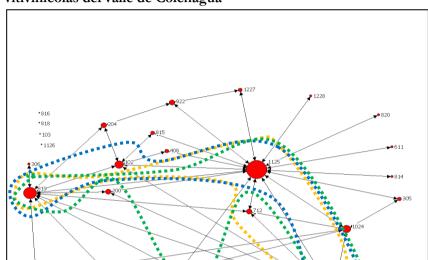


Figura 2. Red de intercambio de conocimiento entre empresas vitivinícolas del valle de Colchagua

Fuente: Elaboración propia

| Clique                                  | Empresas vitivinícolas |
|---|------------------------|
| • | 1125, 712, 819, 510    |
|   | 1125, 102, 819, 510    |
|   | 1125, 921, 819, 510    |

A partir del análisis de redes realizado, como señalamos, disponemos de datos sobre la centralidad y cohesión de las redes. Respecto a la centralidad, refiere a la posición prominente o central de nodos dada su localización en la red. Un nodo es prominente si sus lazos hacen que sea particularmente visible para los otros actores de la red y que están ampliamente implicados en las conexiones de otros (Wasserman y Faust, 2013). Una medida de centralidad es la centralidad de grado, que indica el número total de vínculos directos que tiene un nodo con otros nodos en la red. Un nodo con alta centralidad de grado, está altamente conectado con su "vecindario" conformado por los nodos adyacentes a él y por esta

razón, tiene acceso privilegiado a recursos como la información que circulan en las redes y además, tiene influencia sobre directa o indirecta hacia los otros nodos de la red (Kadushin, 2013).

En las representaciones visuales de las redes expuestas en las figuras 1 y 2, el tamaño de los nodos representa la cantidad de vínculos directos que posee, es decir, la centralidad de grado. Ocurre que en las redes de ambos valles, la mayoría de las empresas vitivinícolas o bien son las que tienen más alta centralidad de grado o bien están conectadas con las que tienen más centralidad de grado y a la vez, son las que forman partes de los cliques en la red, esto es, de subgrupos de al menos tres nodos directamente vinculados entre sí (todos los nodos son adyacentes) (Carrington, Scott y Wasserman, 2005). Un clique es una medida de cohesión local en las redes, debido a que su interior la densidad es igual a 1, por lo que todas las conexiones posibles, dada la cantidad de nodos en la red, están presentes<sup>6</sup>.

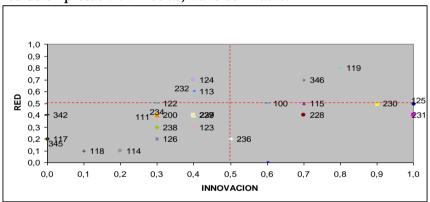
Por ello, y además debido a que se trata de subredes de diámetro pequeño (con distancias geodésicas cortas, existiendo caminos cortos entre pares de nodos), todos los nodos tienen acceso a la información que se transmite eficientemente entre sus integrantes gracias a la alta conductividad de la microestructura reticular (Zubcsek et al., 2014). Los cliques son, entonces, los subgrupos o subredes cuya estructura genera alta conectividad entre las empresas, las que, producto de ello, intercambian intensamente conocimiento. De acuerdo a lo presentado en la figura 1, en el Valle del Maule, quienes que integran los cliques son, las empresas vitivinícolas 115, 230, 119, 231, 232 y 113. En el caso del Valle de Colchagua, según la figura 2, las empresas vitivinícolas son 1125, 712, 819, 102 y 510. Entre ellas, casi la totalidad son las más innovadoras en el Valle de Maule son 115, 230, 119 y 231 y en Colchagua son 1125, 712,

 $<sup>^6</sup>$  La densidad, que es la proporción entre el total de vínculos reales en relación al total de vínculos posibles en una red según la cantidad de nodos que la integra (Scott, 2000). Se expresa formalmente como D = L/n(n-1)/2, donde L es el número de vínculos y n el número de nodos. Se expresa en un índice que varía entre 0 y 1, donde el valor 1 indica la densidad máxima, en cuyo caso todos los nodos estarían conectados entre sí en forma directa (todos los puntos sería adyacentes) (Molina, 2001).

819 y 102. Las empresas más innovadoras se concibieron como aquellas con mejor *performance* tecnológico.<sup>7</sup>

A partir de los datos disponibles sobre conectividad en redes sociales y capacidad de innovación tecnológica se crearon índices, lo que permitió visualizar la situación de las empresas de cada valle y en particular la situación de las empresas antes identificadas, las que se clasificaron (a excepción de 231 de Maule) en la tipología "Alta innovación-alta conectividad", referida a empresas muy innovadoras y centrales en su posición en la red, ubicadas en el segmento superior derecho en las figuras 3 y 4 que exponemos a continuación.

Figura 3. Capacidad de innovación tecnológica y conectividad en la red de empresas vitivinícolas, Valle del Maule.



Fuente: Elaboración propia.

-

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> En la investigación se entendió que una empresa realiza innovaciones tecnológicas cuando: (1) genera un producto О servicio significativamente mejorado que se introduce al mercado (innovación de producto) o; (2) cuando un proceso (producción o distribución) nuevo o significante mejorado se usa comercialmente (innovación de proceso) y; (3) cuando cambios en el conocimiento o competencias, rutinas, habilidades, equipo o practicas en viticultura o enología son requeridas para desarrollar o hacer el nuevo producto, o introducir el nuevo proceso. En la encuesta, respecto al performance tecnológico se consultó fundamentalmente respecto a actividades de innovación, esfuerzos de innovación y resultados e impactos de innovación.

819 1.0 901 0,9 1125 0,8 0.7 0,6 102 0,5 921 0,4 1024 815 920 0,3 408 808 204 • 1126 **4** 101 0,2 0,1 1227 509 0,0 0,0 0,1 0,2 0,3 0.4 0.5 0.6 0,7 8,0 0,9 1,0 INNOVACION

Figura 4. Capacidad de innovación tecnológica y conectividad en la red de empresas vitivinícolas, Valle de Colchagua

Fuente: Elaboración propia.

La densidad de las redes sociales de intercambio de conocimiento en los valles de Maule y Colchagua antes presentadas alcanza valores de 0.15 y 0.12 respectivamente (con valor máximo de densidad de 1, como ya indicamos). Esto significa que el nivel de cohesión global en las redes, expresada en la conectividad entre los nodos que la conforman, es baja. Esto tiene como consecuencia que pocas empresas vitivinícolas: a) son las más conectadas con el resto (alta centralidad de grado); b) son las más conectadas con otras similares por su centralidad, formando cliques y; c) estas empresas, como destacamos, son las más innovadoras. Como contrapartida, la mayoría de las empresas en ambos valles, están escasamente conectadas con otras y por eso entregan y reciben poco conocimiento y eso explica, en parte, su bajo performance tecnológico, situación que hace que todas estas empresas se sitúen en los cuadrantes inferiores izquierdos en las figuras 3 y 4, quedando incluidas en la tipología "Baja innovación-baja conectividad", referida a empresas poco innovadoras y poco centrales en su posición en la red. Esto permite concluir que el conocimiento como recurso que circula en las redes estudiadas se distribuye en forma desigual, generando brechas en términos de innovación, lo que constituye un obstáculo para la generación de desarrollo territorial endógeno, en los términos antes planteados.

Lo anterior, entonces, hace evidente la necesidad de complejizar el análisis respecto a las condiciones necesarias para la creación y difusión de innovaciones en las redes territoriales. No basta con la existencia de condiciones que permitan afrontar el dilema de la cooperación social tratado en términos teóricos al inicio de este capítulo. Es decir, no basta con la existencia de reglas formales e informales, con el enraizamiento (embedded) de las actividades económicas en relaciones sociales multifacéticas y con la activación de recursos de capital social, porque las empresas incluidas en la tipología "Alta innovación-alta conectividad" y innovación-baja conectividad" cooperan intercambiando conocimiento entres ellas. La interrogante no debe centrarse, por tanto, solamente respecto a cómo promover la cooperación, sino, además, a explicar por qué redes territoriales como las estudiadas serían asimétricas en su estructura y en los resultados que obtienen quienes las integran. A nuestro juicio, es necesario comprender por qué redes territoriales como las aquí analizadas, pueden ser selectivas y desiguales y no inclusivas.

Una respuesta plausible es ofrecida por Giuliani (2005, 2007), quien en un estudio sobre los procesos de difusión de conocimiento en clusters vitivinícolas en Colline Pisane y Bolgheri/Val di Cornia en Italia y en el Valle de Colchagua en Chile, revisa la idea referida a que en los cluster el conocimiento es creado y difundido de forma inclusiva y homogénea entre las empresas que los conforman. Específicamente, en la literatura se plantea que la proximidad geográfica, es decir, la aglomeración espacial, favorecen la difusión de conocimiento, que se constituye en un bien público localizado, que, en una "atmósfera Marshalliana", "fluye en el aire". Por el contrario, según Giuliani, en los cluster vitivinícolas, el conocimiento es apropiado y distribuido preferentemente por las empresas que integran los subgrupos más cohesivos y que, en complemento, tienen los más altos grados de centralidad, y por ello, tendrían más capacidades de innovación.

Las empresas, además de ser centrales en las redes, tienen como atributos fundamentales su base de conocimiento y su capacidad de absorción de conocimiento. La base de conocimiento, refiere al acervo de

información, conocimiento y capacidades que, en tanto atributo de la empresa como un todo (y que se configura como resultado de una trayectoria de aprendizaje), favorece la emergencia de soluciones innovadoras<sup>8</sup>. Se constató que existe relación entre las bases de conocimiento de las empresas y la centralidad que tienen en las redes de intercambio de conocimiento y más específicamente, la heterogeneidad y asimetría de las bases de conocimiento tiene consecuencias en la heterogeneidad y asimetría en el posicionamiento de las empresas en la estructura de la red.

Las empresas más centrales y con más base de conocimiento son "líderes tecnológicos" en las redes, y tienen más capacidades de absorber el conocimiento distribuido por otras empresas similares o más destacadas, y en consecuencia, tienen más posibilidades de integrar las redes de conocimiento. La capacidad de absorción de conocimiento (capacidad de reconocer, asimilar y explotar el conocimiento disponible como la capacidad de reconocer, asimilar y explotar el conocimiento disponible<sup>9</sup>) y la bases de conocimiento, entonces, aportan a la explicación sobre la formación de grupos cohesivos en las redes de intercambio de conocimiento (Giuliani, 2007, 2010, 2011b, 2013; Giuliani y Bell, 2005, Estos grupos cohesivos son denominados comunidades 2007). epistémicas, concebidas como redes semi-cerradas de especialistas (preferentemente profesionales enólogos y agrónomos) en un área de conocimiento y/o producción, que, en base a vínculos cara a cara, de co-presencia y co-localización y teniendo como base un status similar y un reconocimiento mutuo, comparten información (recomendaciones, oportunidades de acceso a recursos) y conocimiento (Giuliani, 2003).

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> En las investigaciones de Giuliani la base de conocimiento es asociada con el número de trabajadores con conocimiento experto (enólogos y agrónomos) empleados a tiempo completo en la empresa, con los meses de experiencia de esos trabajadores en la industria del vino y con la intensidad de las actividades de experimentación de las empresas.

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Esta capacidad es medida considerando el capital humano de las empresas y sus esfuerzos internos de experimentación (Giuliani, 2003).

El modelo de *red social* antes comentado, de hecho, se funda en la proximidad geográfica, relacional (intercambios desde contactos interpersonales informales) y además cognitiva, que hace posible el intercambio de conocimiento y *feedback* de otro tipo entre las empresas (Iammarino y MacCann ,2006). En términos de la teoría de redes sociales, estas dinámicas se han observado como una expresión de homofilia, es decir, como la tendencia de los actores sociales de interactuar preferentemente con aquellos que consideran más similares a ellos (Kossinets y Watts, 2009) y en el caso de la innovación tecnológica, particularmente se expresan como comunidades o subgrupos cognitivos de profesionales (Breschi y Lizoni, 2001).

A modo de síntesis, señalamos que si desde la evidencia disponible tenemos que existen condiciones para la cooperación expresada en intercambio de conocimiento y que este se produce pero es selectivo, lo que tiene efectos en la innovación diferenciada de las empresas en los cluster estudiados, surge la interrogante sobre las consecuencias que esto tiene para el diseño e implementación de políticas públicas destinadas al desarrollo territorial endógeno. Sobre esto nos referiremos en la última sección de este capítulo.

# 4. Implicaciones para políticas públicas orientadas a la promoción de desarrollo territorial endógeno.

Los actuales enfoques en materia productiva, tecnológica e industrial asumen la existencia de procesos de cooperación en redes territoriales como una condición propia de aquellas experiencias exitosas de desarrollo endógeno. El caso chileno presenta algunas características relevantes, que permiten situar los hallazgos sobre la cooperación selectiva. La ilustración empírica pone en escena un problema para la política sistémica de innovación chilena, porque el análisis de los clusters vitivinícolas deja claro que no se genera una escala de cooperación para la innovación como el modelo de política supone. El análisis del caso chileno ha mostrado en la literatura que el marco de política sistémica de innovación presenta particularidades en el concierto al menos latinoamericano. Se trata de un modelo cuya unidad de base son individuos o empresas, cuya articulación opera en fuertes constricciones institucionales (problemas de centralización de la política) (Cancino et al., 2014) y cuyas agencias de

diseño y promoción de la política, también, como en los clusters vitivinícolas, generan redes segmentadas (Orozco et al., 2016). Pues bien, ¿cómo concebir una política de innovación territorial, si en el nivel macro, las agencias tienen problemas de cooperación segmentada y en el nivel micro las empresas cooperan selectivamente?

Una hipótesis por explorar dice relación con lo siguiente. El actual sistema nacional de innovación muestra una multiplicación de tensiones: surgimiento de controversias respecto de la institucionalidad, de las competencias regionales, de la capacidad para abordar prioridades sociales y culturales y del estallido de desastres y catástrofes para las cuales la política de innovación no ha generado capacidades (Bustos, 2016). Entonces, ¿se trata de una política realmente bottom-up o de una política selectiva top-down que focaliza aquellos emprendimientos con mayores capacidades, para la puesta a disposición de instrumentos de innovación?

Entre las implicancias de política, surge la necesidad de un abordaje multinivel y diferenciado, que considere la heterogeneidad interna en términos de conectividad y de capacidad de innovación tecnológica del productivo v territorial específico. Esto debe estratégicamente los esfuerzos públicos en cuanto a la focalización y aplicación de los instrumentos para fomentar la I+D en las empresas vitivinícola, cuyo objetivo sea favorecer la competitividad de las empresas del territorio que participan en la industria. Lo que se requiere evitar es que, en un marco de políticas sistémicas de innovación, se profundicen las brechas entre aquellos agentes de mayores capacidades en relación a aquellos más desfavorecidos. En el caso de la industria vitivinícola, se trata de una pirámide: en la cima existe una cooperación selectiva entre los más innovadores. En el medio, una mayor cantidad de agentes, empresas que controlan precios para la compra de uva o vino a granel. En la base, campesinos que producen vino país o tradicional (IDER-UFRO/Gore O'Higgins, 2010).

Esta heterogeneidad intrasectorial, implica la circulación de conocimientos y tecnologías de manera distinta, jerárquica. Los agentes poseen capacidades de absorción de conocimiento, y una base de conocimiento heterogénea. En la cima, fluye conocimiento tecnológico de punta, incorporado en los procesos productivos. En el medio, la

tecnología moderna es controlada por las viñas productoras de vino y no por los productores de la uva o el vino a granel. En la base, circula conocimiento local tradicional. Así, si una política sistémica de innovación pretende el desarrollo del sector y del territorio, no puede operar profundizando las brechas internas. Se requiere un giro: la consideración de especificidades meso y microterritoriales y sectoriales, que sea capaz de recoger y potenciar los conocimientos locales (en la base), de desactivar el control de precios en el nivel meso sectorial, para liberar capacidades de innovación y preguntarse si es necesario aún sostener las mejores capacidades de innovación, cuando la empresa innovadora ha logrado ya la posición de privilegio.

El desafío de una nueva generación de políticas, reside, entonces, en el diseño de instrumentos capaces de recoger especificidades intrasectoriales y territoriales, que supongan toma de decisiones descentralizadas y que fortalezca mecanismos de absorción y diseminación de conocimientos en las redes existentes y que además, éstas puedan difundir conocimiento y tecnologías entre agentes de distintas capacidades de innovación y puedan irradiar mejoramientos microterritoriales.

#### 5. Conclusiones

En el presente capítulo realizamos un análisis teórico y empírico sobre la cooperación para el desarrollo territorial endógeno. Al revisar la literatura especializada queda claro que la existencia de actores territoriales articulados en red, que cooperan especialmente a través del intercambio de conocimiento necesario para la creación de innovaciones, es clave para la consolidación de capacidades locales que aporten al crecimiento económico. También queda claro que las instituciones como reglas, las redes de relaciones sociales que enraízan la acción económica y el capital social configuran la gobernanza en red, lo que nos permite aproximarnos con mayor claridad a la observación empírica de dinámicas de cooperación territorial, como la tratada en este capítulo. A través del estudio expuesto, por una parte, mostramos cómo las perspectivas teóricas sobre la cooperación que fueron expuestas pueden configurar lentes de aproximación para el estudio de los cluster como manifestación concreta de cooperación en redes territoriales.

Específicamente, en base a una tipología de *clusterización* se constató que en el caso de los cluster vitivinícolas en los valles de Colchagua y Maule, en Chile, existen condiciones para la cooperación social. No obstante, provistos del utillaje metodológico del análisis de redes sociales advertirnos que las conexiones entre las empresas vitivinícolas expresadas en intercambio de conocimiento como expresión de cooperación, no son generalizadas si no selectivas, pues se generan entre las empresas más innovadoras. Por último, para responder a la interrogante sobre las consecuencias que tienen este hallazgo para el desarrollo endógeno, formulamos algunas implicaciones para las políticas públicas.

Consideramos que enfoques como el expuesto para el estudio de los cluster vitivinícolas, que incluyen un análisis respecto a las condiciones para la cooperación y un análisis de redes sociales sobre intercambio de conocimiento y sus consecuencias para la innovación, pueden ser aplicados con provecho en clusters en otros sectores industriales en Chile. Si bien sobre nuestro país existen muy interesantes estudios que enfocan el problema de la gobernanza para la cooperación en los clusters, por ejemplo, Maggi (2006) y Visser (2004), no especifican mecanismos explicativos, los que pueden ser rastreados a partir de las perspectivas teóricas enunciadas. También se han realizado estudios sobre clusters en los cuales se analizan las redes territoriales, por ejemplo, Boisier (2013) y las dinámicas conocimiento, en torno al por Perez-Aleman (2005). No obstante, esfuerzos investigativos de este tipo pueden enriquecerse orientando las interrogantes además, en torno a las dinámicas en red de intercambio de conocimiento y sus efectos en el desempeño innovador de las empresas. Finalmente, las recomendaciones de política pública enunciadas, a nuestro juicio son relevantes, considerando la significancia que se otorga a la clusterización para el desarrollo económico territorial (Goñi y Díaz, 2009) y el actual revival que ha tenido en Chile el interés por reposicionar políticas de clusters regionales.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arif, B. (2012). Industrial clusters, schumpeterian innovations and entrepreneurs' human and social capital. A survey of literatura. *Pakistan Economic and Social Review*, 50 (1), 71-95.
- Aydogan, N. y Por Chen, Y. (2008). Social Capital and Business Development in High-Technology Clusters. An Analysis of Contemporary U.S. Agglomerations. New York: Springer.
- Baker, W. (1992). The Network Organization in Theory and practice. En Nitin Nohria y Robert Eccles (Eds.). *Networks and Organizations. Structure, Form, and Action.* (pp. 397-429). Boston: Harvard Business School Press.
- Bathelt, H. (2008). Knowledge-based clusters: regional multiplier models and the role of 'buzz' and 'pipelines'. En Charlie Karlsson (Ed.). Handbook of Research on Cluster Theory. (pp. 78-92). Northampton: Edward Elgar.
- Belussi, F., Pilotti, L. y Rita, S. (2008). Learning at the boundaries for industrial districts between exploitation of local resources and the exploration of global knowledge flows. En Ricardo Leoncini y Sandro Montresor (Eds.). *Dynamic Capabilities Between Firm Organization and Local Systems of Production.* (pp. 181-215). New York: Routledge.
- Bembenek, B. (2015). Institutional dimension of business cluster. *European Scientific Journal*, 11 (34), 13-32.
- Boisier, S. (2013). La salmonicultura en Chile: del cluster al territorio. En José Ossandón y Eugenio Tironi (Eds.). *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman.* (291-313). Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales.
- Boisier, S. (1999). El desarrollo territorial a partir de la construcción del capital sinergético. Una contribución al tema del capital intangible. En Universidad del Bío-Bío (CEUR)-ILPES, *Instituciones y actores del desarrollo territorial en el marco de la globalización*. (pp. 273-298). Talcahuano: Ediciones Universidad del Bío-Bío.
- Boisier, S. (2003). ¿Y si el desarrollo fuese una emergencia sistémica? Revista del CLAD Reforma y Democracia, 27, 1-24.
- Boisier, S. (2004). Desarrollo territorial y descentralización. El desarrollo en el lugar y en las manos de la gente. *EURE*, *30* (90), 27-40.

- Boisier, S. (2005). Desarrollo local ¿De qué estamos hablando? En Antonio Vázquez Barquero y Oscar Madoery (Comps.). Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local. (pp. 48-74). Rosario: HomoSapiens Ediciones.
- Boschma, R. (2005). Social capital and regional development: an empirical analysis of the Third Italy. En Ron Boschma y Robert Kloosterman (Eds.). Learning from Clusters. A Critical Assessment from an Economic-Geographical Perspective. (pp. 139-168). Dordrecht: Springer.
- Breschi, S. y Lissoni, F. (2001). Knowledge spillovers and local innovation systems: a critical survey. Industrial Corporate Change, 10 (4), 975-1005.
- Breschi, S. y Malerba, F. (1997). Sectorial Innovation System: Technological Regimes, Schumpeterian Dynamics, and Spatial Boundaries. En Charles Edquist (Ed.). *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organization.* (pp. 130-156). London: Pinter.
- Buskens, V., Raub, W. (2016). Rational Choice Research on Social Dilemmas: Embeddedness Effects on Trust. En Rafael Wittek, Tom Snijders y Víctor Nee (Ed.). *The Handbook of Rational Choice Social Research*. (pp.113-150). Stanford: Stanford University Press.
- Bustos, F. (2016). Debates y controversias en torno a las políticas de ciencia, tecnología e innovación en el Sistema Nacional de Innovación en Chile (2006-2015). Revista Fronteras, 3 (1), 85 -107.
- Camagni, R. (1991). Local Mileu, Uncertainty and Innovations Networks: Towards a New Dynamics Theory of Economics Space. En Roberto Camagni (Ed.). *Innovation Network: Spatial Perspectives*. (pp.121-144). London: Belhaven Press.
- Cancino, R., Orozco, L., Bonilla, O., Cóloma, J., Ruiz, C. (2014). Formas de organización de la colaboración científica en América Latina: un análisis comparativo del sistema chileno de proyectos y el sistema colombiano de grupos de investigación. En Pablo Kreimer, Hebe Vessuri y Léa Vehlo (Eds.) Perspectivas latinoamericanas en el estudio social de la ciencia, la tecnología y el conocimiento. (pp. 380-395). Buenos Aires. Siglo XXI.
- Carrington, P., Scott, J. y Wasserman, S. (2005). *Models and Methods in Social Network Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Castillo, A. (2005). *Trust and trust in organizations*. Paper presented at the Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Indiana University in Bloomington, 11/14/2005. Draft version.
- Coleman, J. (1998). Social Capital in the Creation of Social Capital. American Journal of Sociology, 94, 95-120.
- Cooke, P. (1998). Introduction. Regional Innovation Systems: an evolutionary approach. En Philip Cooke, Martin Heidenreich, y Hans-Joachim Braczyk (Eds.). Regional Innovation Systems. (pp. 1-18). New York: Routledge.
- Cooke, P., Gomez, M. y Etxebarria, G. (1997). Regional innovation systems: Institutional and organisational dimensions. *Research Policy*, 26, 475-491.
- Cowan, R. (2005). Network models of innovation and knowledge diffusion. En Stefano Breschi y Franco Malerba (Eds.), *Cluster, network and innovation*. (pp.29-53). Oxford: Oxford University Press.
- Dayasindhu, N. (2002). Embeddedness, knowledge transfer, industry clusters and global competitiveness: a case study of the Indian software industry. *Technovation*, 22 (9), 551-560.
- Denicolai, S., Zucchella, A. y Cioccarelli, G. (2010). Reputation, trust and relational centrality in local networks: an evolutionary geography perspective. En Ron Boschma y Ron Martin (Eds.). *The handbook of evolutionary economic geography*. (pp. 280-297). Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Dyba, W. (2016). Mechanisms of knowledge flows in bottom-up and top-down cluster initiatives. *Regional Studies*, *Regional Science*, 3 (1), 287-295.
- Edquist, C., Johnson, B. (1997). Institutions and Organizations in Systems of Innovation. En Charles Edquist (Ed.). *Systems of innovation-Technologies, institutions and organizations* (pp.41-60). Pinter Publishers/Cassel Academic: London.
- Foss, N., Klein, P. (2013). Organizational Governance. En Rafael Wittek, Tom Snijders y Víctor Nee (Ed.). *The Handbook of Rational Choice Social Research*. (pp.513-555). Stanford: Stanford University Press.
- Freeman, C. (1999). Innovation systems: city-state, national, continental and sub-national. En José Cassiolato y Helena Lastres (Eds.), Globalização & Innovação Localizada. Experiências de Sistemas Locais no Mercosul. (pp. 109-167). Brasília D.F.: Instituto Brasileiro de Formação em Ciência e Tecnologia.

- Giuliani, E. (2003). Knowledge in the Air and its Uneven Distribution: A story of a Chilean Wine Cluster. Paper presented in the DRUID Winter Conference 2003.
- Giuliani, E. (2005). The Structure of Cluster Knowledge Networks: Uneven and Selective, not Pervasive and Collective. DRUID Working Paper, N° 05-11.
- Giuliani, E. (2007). The selective nature of knowledge networks in clusters: evidence from the wine industry. *Journal of Economic Geography*, 7 (2), 139-168.
- Giuliani, E. (2010). Clusters, networks and economic development: an evolutionary economics perspective. En Ron Boschma y Ron Martin (Eds.). *The handbook of evolutionary economic geography*. (pp. 261-279). Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Giuliani, E. (2011a). Networks of innovation. En Philip Cooke y Asheim Bjørn, Ron Boschma, Ron Martin, Dafna Schwartz y Franz Tödtling (Eds.). *Handbook of Regional Innovation and Growth*. (pp. 155-166). Cheltenham. Edward Elgar.
- Giuliani, E. (2011b). Role of Technological Gatekeepers in the Growth of Industrial Clusters: Evidence from Chile. Regional Studies, 45 (10), 1329-1348.
- Giuliani, E. (2013). Network dynamics in regional clusters: Evidence from Chile. *Research Policy*, 42, 1406-1419.
- Giuliani, E. y M. Bell (2005). The micro-determinants of meso-level learning and innovation: evidence from a Chilean wine cluster. *Research Policy*, *34*, 47-68.
- Giuliani, E. y M. Bell (2007). Catching up in the global wine industry: innovation systems, cluster knowledge networks and firm-level capabilities in Italy and Chile. *International Journal of Technology and Globalisation*, 3 (2/3), 197-223.
- Goñi, J., Díaz, G. (2009). Clusterización: encadenamientos de sistemas productivos territoriales. En Henrich von Baer (Ed.), *Pensado Chile desde sus regiones*. (pp. 444-449). Temuco: Ediciones Universidad de La Frontera.
- Gordon, I. y MacCann, P. (2000). Industrial Cluster: Complexes, Agglomeration and/or Social Network?, *Urban Studies*, *37* (3): 513-532.

- Gulati, R., Sytch, M. (2008). Does Familiarity Breed Trust? Revisiting the Antecedents of Trust. *Managerial and Decision Economics*, 29, 165-190.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, *91*, 481-510.
- Granovetter, M. (1990). The Old and the New Economic Sociology. En Roger Friedland y Alenxander Roberston (Ed.). *Beyond the marketplace*. *Rethinking Economy and Society*. (pp. 89-112). New York: Aldine de Gruyter.
- Granovetter, M. (1992). Problems of Explanations in Economics Sociology. En Nitin Nohria y Robert Eccles (Eds.). *Networks and Organizations. Structure, form, and action.* (pp. 25-56). Boston: Harvard Business School Press.
- Granovetter, M. (2005). The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. *Journal of Economics Perspectives*, 19 (1), 33-50.
- IDER-UFRO/GORE-O'Higgins/ CONICYT (2010). Política de Ciencia Tecnología e Innovación, Región de O'Higgins. Versión descargable en http://www.dellibertador.cl/documentos/politica\_de\_ciencia\_tec nologia\_innovacion\_ohiggins.pdf.
- Herreros, F. (2004). The Problem of Forming Social Capital: Why Trust? New York: Palgrave.
- Humphrey J. y Schmitz H. (2000). Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research. IDS Working Paper, No. 120, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.
- Iammarino, S., MacCann, P. (2006). The structure and evolution of industrial clusters: Transaction, technology and knowledge spillovers. *Research Policy*, 35, 1018-1036.
- Inkpen, A., Tsang, W. (2005). Social Capital, Networks, and Knowledge Transfer. *Academy of Management Review*, 30 (1), 146-165.
- Johannisson, B., Ramírez, M., Lindberg, M. (2016). Clusters as a take-off for local strategies: the role of social capital. En Hans Westlund y Johan Larsson (Eds.). *Handbook of Social Capital and Regional Development*. (pp. 469-491). Cheltenham: Edward Elgar.

- Jones, C., Hesterly, W. S., Borgatti, S. P. (1997). A general theory of network governance: Exchange conditions and social mechanisms. *Academy of Management Review*, 22 (4), 911-945.
- Kadushin, Ch. (2013). *Comprender las redes sociales: teorías, conceptos, hallazgos.* Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Kamath, A. (2015). Industrial Innovation, Networks, and Economic Development: Informal informations sharing in low-technology clusters in India. New York: Routledge.
- Katz, J. (2000). Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.
- Kossinets, G., Watts D. (2009). Origins of Homophily in an Evolving Social Network. *American Journal of Sociology*, 115 (2), 405-450.
- Leoncini, R. y Montresor, S. (2008). Learning and firm dynamics: theoretical approaches and empirical analysis of dynamic capabilitie. En Riccardo Leoncini y Sandro Montresor (Eds.). *Dynamic Capabilities Between Firm Organization and Local Systems of Production.* (pp.17-72). New York: Routledge.
- Lin, N. (2001a). Social capital. A Theory of Social Structure and action. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, N. (2001b). Building a Network Theory of Social Capital. En Nan Lin, Karen Cook y Ronald Burt (Eds.). *Social Capital. Theory and Research*. (pp. 3-29). New York: Aldine de Gruyter.
- Lundvall, B. (1992). National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter Publishers.
- MacCann, P., Arita. T. y Gordon, I. (2002). Industrial Cluster, transactions cost and the institutional determinants of MNE location behavior. *International Business Review*, 11, 647-663.
- Maggi, C. (2006). The Salmon Farming and Processing Cluster in Southern Chile. En Carlo Pietrobelli y Roberta Rabelloti (Eds.). Upgrading to Compete Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America. (pp. 109-140). Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Mardsen, P. (2011). Survey Methods for Networks Data. En John Scott y Peter Carrington (Eds.). *Sage Handbook of Social Network Analysis*. (pp. 370-388). London/New Delhi: Sage.

- Molina, J. L. (2001). *El análisis de redes sociales. Una introducción.* Barcelona: Edicions Bellaterra.
- Montero, C. y Morris, P. (1999). Territorio, competitividad sistémica y desarrollo endógeno. Metodología para el estudio de Sistemas Regionales de Innovación. En Universidad del Bío-Bío (CEUR)-ILPES, *Instituciones y actores del desarrollo territorial en el marco de la globalización*. (pp. 321-374). Talcahuano: Ediciones Universidad del Bío-Bío.
- Morrison, A., Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2008). Global value chains and technological capabilities: a framework to study industrial innovation in developing countries. En Riccardo Leoncini y Sandro Montresor (Eds.). *Dynamic Capabilities Between Firm Organization and Local Systems of Production.* (pp.157-180). New York: Routledge.
- Nelson, R. (1993). *National Innovation System: a comparative analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- North, D. (1997). Prologue. En John Drobak, John Nye (Eds.). *The frontiers of the new institutional economics*. San Diego: Academic Press.
- North, D. (2001). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Orozco, L., Cancino, R., García, M., Moreno, G., Petit-Breuilh, J., Goñi, J., Padilla, P., León, A., Ordóñez-Matamoros, G. (2016). Redes de política y gobernanza de los sistemas nacionales de innovación: una comparación entre Chile y Colombia. En Rosalba Casas y Alexis Mercado (Eds.), Mirada Iberoamericana a las Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. Perspectivas comparadas. (pp. 221-256.). Buenos Aires: CLACSO.
- Perez-Aleman P. (2005). Cluster formation, institutions and learning: the emergence of clusters and development in Chile. *Industrial and Corporate Change*, 14 (4): 651-677.
- Podolny, J., Page, K. (1998). Network Forms of Organization. *Annual Review of Sociology*, 24, 57-76.
- Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. London: McMillan.
- Porter, M. (1998). Cluster and The New Economics of Competition. Harvard Business Review, 76 (6), 77-90.

- Powell, W. (1990). Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization. Research in Organizational Behavior, 12, 295-336.
- Powell, W. y Gordal, (2005). Networks of Innovators. En Jan Fagerberg, David Mowery y Richard Nelson (Eds.). *The Oxford Handbook of Innovation*. (pp.56-85). Oxford: Oxford University Press.
- Press, K. (2006). A Life Cycle for Clusters? The Dynamics of Agglomeration, Change, and Adaption. Heidelber: Physica-Verlag.
- Scott, J. (2000). Social Network Analysis. A handbook. London: Sage.
- Scharpf, F. (1993). Coordination in Hierarchies and Networks. En Fritz Scharpf (Ed.). Games in Hierarchies and Networks. Analytical and Empirical Approaches to the Study of Governance Institutions. (pp. 125-166). Frankfurt/Main: Campus Verlag.
- Scharpf, F. (1997). Games Real Actors Play. Actor-Centered Institutionalism Policy Research. Boulder: Westview Press.
- Smith-Doerr, L. y Powel, W. (2005). Networks and Economic Life. En Niels. Smelser y Richard Swedberg (Eds.). Handbook of Economic Sociology. (pp. 379-402). New York: Russell Sage Foundation-Princeton University Press.
- Sorenson, O., Rivkin, J. y Fleming, L. (2007). Informational complexity and the flow of knowledge across social boundaries Informational complexity and the flow of knowledge across social boundaries. En Koen Frenken (Ed.). *Applied Evolutionary Economics and Economic Geography*. (pp. 147-160). Northampton: Edward Elgar.
- Staber, U. (2007). Contextualizing Research on Social Capital in Regional Clusters. *International Journal of Urban and Regional Research*, 31 (3), 505-21.
- Uzzi, B. (1996). The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Journal of Sociology*, 61, 674-698.
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm network: the paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42, 35-67.
- van Dijk, M. y Rabellotti, R. (2005). Clusters and Networks as Sources of Co-operation and Technology Diffusion for Small Enterprises in Developing Countries. En Meine van Dijk y Roberta Rabellotti (Eds.). (pp. 1-10). Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries. London: Frank Cass.

- Vázquez Barquero, A. (2001). Desarrollo endógeno y globalización. En Antonio Vázquez Barquero y Oscar Madoery (Comps.), Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local. (pp.76-99). Rosario: HomoSapiens Ediciones.
- Vázquez Barquero, A. (2003). Endogenous Development. Networking, innovation, institutions and cities. New York: Routledge.
- Vázquez Barquero, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- Vázquez Barquero, A. (2007). Endogenous development: analytical and policy issues. En Allen Scott y Gioacchino Garofoli (Eds.). Development on the Ground Clusters, networks and regions in emerging economies. (pp. 23-43). New York: Routledge.
- Vence, X. (1995). Economía de la innovación y del cambio tecnológico. Madrid: Siglo XXI.
- Visser, E. (2004). A Chilean wine cluster? Governance and upgrading in the phase of internationalization. Santiago de Chile: CEPAL.
- Wasserman, S. y Faust, K. (2013). *Análisis de redes. Métodos y aplicaciones*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Williamson, O. (1989). Las instituciones económicas del capitalismo. México D.F. Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O. (1991). Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives, 16* (3), 171-195.
- Zubcsek, P., Chowdhury, I. y Katona, Z. (2014). Information communities: The network structure of communication. *Social Networks*, 38, 50-62.

#### Procesos y tendencias de desarrollo local en ciudades de frontera entre Uruguay, Argentina y Brasil: oportunidades para la gobernanza multinivel

Altair Jesica Magri\*

\* Docente e investigadora del Instituto de Ciencia Política de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (FCS-UdelaR), Uruguay. Cocoordinadora del Núcleo Interdisciplinario de Estudios Territoriales de la Universidad de la República (NIEDT-EI-UdelaR). Investigadora activa de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII). Correos de contacto: altair.magri@cienciassociales.edu.uy; altairmagri@gmail.com

#### RESUMEN

Se presenta un estudio sobre las potencialidades y las restricciones para el desarrollo local de ciudades en situación de doble y triple frontera de tres de los países que integran el Cono Sur de América Latina (Argentina, Brasil y Uruguay). Se analizan formas de organización para la acción institucional y socio-institucional existentes entre las comunidades fronterizas de los distintos países.

Palabras claves: fronteras, desarrollo local, gobernanza multinivel

#### **ABSTRACT**

It presents a study on the potentials and constraints for local development of cities in a situation of double and triple border of three of the countries of the Southern Cone of Latin America (Argentina, Brazil and Uruguay). Forms of organization are analyzed for existing institutional and socio-institutional action between border communities in the different countries.

**Key words:** borders, local development, multilevel governance

#### Agradecimientos

La investigación se desarrolló durante los años 2013 y 2014 en el Núcleo Interdisciplinario de Estudios Territoriales de la Universidad de la República (NIEDT-EI-UdelaR), integrado por docentes de ciencias económicas, ciencia política, urbanismo, sociología, geografía, derecho, comunicaciones y trabajo social.

## Capítulo 9. Procesos y tendencias de desarrollo local en ciudades de frontera entre Uruguay, Argentina y Brasil: oportunidades para la gobernanza multinevel

#### 1. Introducción

A nivel nacional y supraregional existe un diseño de relacionamiento normativo combinado con uno que denominamos *ad hoc* o funcional que se expande en el plano subnacional, impulsado en parte por diferencias en las legislaciones nacionales, que producen asimetrías en la capacidad de gestión de los actores subnacionales, respecto al grado de decisión y uso de recursos locales obstaculizando procesos de integración entre ciudades de los diferentes países.

La hipótesis de trabajo plantea que los marcos de integración supranacional no están tomando en cuenta un laborioso y eficaz proceso de integración a nivel local, anclado en raíces más antiguas que la creación de los Estados nacionales, desconociendo a su propia interna que estos espacios son parte y función del Estado-nación respectivo, a la vez que conforman de hecho una situación nueva que necesita ser reconocida, pues transforma el concepto tradicional de frontera y desenvuelve distintos grados de relacionamiento -según el caso- dirigidos hacia su propio desarrollo, amparados de hecho en ciertos márgenes de autonomía que les da el desconocimiento del aparato estatal y político de esta realidad. Este trabajo toma los casos de integración para el desarrollo local de las ciudades denominadas como "paso de frontera" por el centralismo estatal, y como "ciudades gemelas" o "ciudades hermanadas" por los actores locales<sup>1</sup>.

#### 2. El diseño del relacionamiento

Entre los gobiernos nacionales se establecen acuerdos para el tratamiento de temas fronterizos de gran porte: manejo de ríos, aguas marítimas, puertos, canales de navegación, sistemas carreteros de enlace regional, logística en telecomunicaciones y energía, grandes inversiones productivas, etc. En el nivel subnacional, entre gobiernos regionales y/o locales se tratan temas que hacen al tránsito diario de bienes y personas, al medioambiente, tratamiento de efluentes, coordinación sobre explotación

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Por motivos de espacio, la ilustración de caso se remite a las ciudades fronterizas de Rivera-Santana y Río Branco-Jaguarao.

# Capítulo 9. Procesos y tendencias de desarrollo local en ciudades de frontera entre Uruguay, Argentina y Brasil: oportunidades para la gobernanza multinevel

sustentable de recursos comunes, turismo, etc. Pero no necesariamente hay comunicación y convergencia de ideas y políticas entre ambos niveles. En la literatura especializada (Wong-González, 2005; Navarrete, 2006) se reconoce la actividad nacional como "formal" y la subnacional con una tendencia "funcional o ad- hoc". El primero, elabora y rubrica decisiones abordando temas estructurales para el relacionamiento entre naciones; y el segundo tiene un carácter acotado a su espacio territorial. El conflicto no es moneda corriente<sup>2</sup> y el relacionamiento se desenvuelve por arreglos cooperativos llevados a cabo por actores institucionales y/o civiles subnacionales, abocados a formular soluciones sobre temas comunes específicos. Estas experiencias pueden aproximarse a lo que Boisier (1993) categorizó como regiones asociativas, uniones voluntarias de formas menores que involucran gobiernos, mercados y sociedades locales para la gestión eficiente de factores. Acciones que no necesariamente están comprendidas en los macro marcos de relaciones regionales, sino que son forjados sobre acuerdos temáticos entre gobiernos locales y responden a temas emergentes. De esta singularidad, se producen solapamientos entre una dimensión formal nacional y una ad hoc subnacional, operada por actores locales, que avanzan con una lógica más dinámica y coyuntural sobre temas propios del territorio. Navarrete (2006, p. 13) previene de las distintas velocidades que esto conlleva y las expone como lógicas contrapuestas porque parten de instituciones diferentes (sociedades y Estados) en intereses y competencias: "Estas dos lógicas de integración tienen orientaciones contrapuestas porque desde la población y la economía fronteriza el movimiento es hacia la ampliación de la integración funcional, mientras que desde el Estado se busca instituir reglas que limiten y regulen la funcionalidad, siendo el movimiento hacia la ampliación de la formalidad, el que puede alcanzar a veces efectos negativos si se queda restringida al control y la represión de la informalidad".

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Con excepción del conflicto entre Uruguay-Argentina (2006-2011) ubicado en las ciudades de Fray Bentos y Gualeguaychú por la instalación de una papelera sobre el río Uruguay. Implicó el cierre de fronteras por parte de Argentina y actividad medioambiental de organizaciones argentinas que monopolizaron la opinión pública de las poblaciones fronterizas.

## Capítulo 9. Procesos y tendencias de desarrollo local en ciudades de frontera entre Uruguay, Argentina y Brasil: oportunidades para la gobernanza multinevel

#### 2.1. Modelos entre naciones

En las relaciones binacionales de Uruguay con Argentina o con Brasil, la falta de un marco general que defina una zona o franja de frontera genera situaciones diversas y no siempre eficaces con las múltiples problemáticas que se presentan.

Mapa 1 Pasos de frontera de Uruguay con Argentina y Brasil



Fuente: Magri (2014, p. 26).

Entre Uruguay y Argentina, el marco de relacionamiento de frontera entre Estados está construido sobre organismos específicos, creados para operar sobre recursos compartidos: la Comisión Administradora del Río de la Plata, la Comisión Mixta del Río Uruguay y la Comisión de Represa de Salto Grande, con integración política y mecanismos de solución de controversias. No hay líneas que operen como guías al plano subnacional que afronta situaciones más complejas y diferenciadas. En el escenario con Brasil a cargo del Ministerio da Integração brasilero, se puede percibir un sentido más estratégico del desarrollo fronterizo que no rinde frutos por la inexistencia de un tratamiento similar en Uruguay (Tabla 1).

Tabla 1
Institucionalidad formal de frontera controlada por el nivel estatal central

| Institución y temáticas            | UY- | UY- | UY-   | UY-AR-    |
|------------------------------------|-----|-----|-------|-----------|
|                                    | ARG | BR  | AR-BR | BR+LA     |
| MERCOSUR (AR-BR-PY-UY y            |     |     |       | $\sqrt{}$ |
| asociados)                         |     |     |       |           |
| UNASUR (múltiple)                  |     |     |       | $\sqrt{}$ |
| Reunión Alto Nivel Minist.         |     |     |       |           |
| RR.EE: Educación, salud,           |     |     |       |           |
| policía, justicia, medio ambiente, |     |     |       |           |
| saneamiento                        |     |     |       |           |
| Grupo de Alto Nivel Ministerio     |     |     |       |           |
| RR.EE/otros: energía,              |     |     |       |           |
| conectividad, infraestructura,     |     |     |       |           |
| circulación personas               |     |     |       |           |
| Com. Ad. del Río de la Plata       |     |     |       |           |
| Com. Técnico Mixta Salto           |     |     |       |           |
| Grande                             |     |     |       |           |
| Com. Binacional Hidrovía Río       | V   |     |       |           |
| Uruguay                            |     |     |       |           |

Fuente: Elaboración propia.

Como una primera brecha, los organismos supranacionales de integración son percibidos con ajenidad y con escaso impacto real en las comunidades locales que expresan que no son consultadas ni informadas en decisiones que impactan particularmente en las dinámicas propias. Se señala la escasa apropiación territorial en estos actores del MERCOSUR como principal proceso de integración regional del que participan los países. Una segunda brecha se encuentra en el plano nacional entre los diferentes niveles de gobierno en cuanto a participación.

### 2.2. La relación entre ciudades fronterizas

La relación entre ciudades fronterizas contiguas se define a partir del grado de fortaleza institucional. "De la proximidad de los núcleos urbanos deriva el intenso intercambio de personas, servicios, capitales e información, pero generalmente de un modo asimétrico, a veces complementario, a veces competitivo" (Rhi-Sausi y Oddone, 2008, p. 88).

Se entiende como situación asimétrica a las condiciones con que cuentan las ciudades contiguas para su desarrollo, entre ellas el ordenamiento para el uso del suelo en tanto hábitat, infraestructura y servicios de bienestar, el desarrollo del potencial económico y ambiental o el manejo de recursos descentralizados. Dentro de esta dimensión de cohabitación los autores caracterizan las ciudades como:

- a. ciudades *comunicantes* de acuerdo al factor social relacionado a servicios y vínculos privados;
- ciudades *vulnerables* compuestas de tejidos sociales débiles y frágiles, ya permeadas por actividades ilícitas que socavan su estabilidad; y
- c. ciudades *gobernadas*, donde las instituciones públicas de ambos lados de frontera comprometen su coordinación para sostener la estabilidad democrática, con un sistema político-institucional innovador que garantiza y acompaña los intereses de sociedades que comparten una identidad con rasgos comunes.

Los estudios de caso mostraron que la comunicación interurbana se desplaza en un eje entre comunicantes y gobernadas porque dependen de una construcción histórica interdependiente, cuentan con gobiernos legítimos y alineados en función del desarrollo, aunque la indiferencia nacional genera situaciones de vulnerabilidad frente a problemas de responsabilidad estatal.

La dinámica transfronteriza reconoció en el plano de las aglomeraciones urbanas intensos tipos de interacción, que conllevan distintas designaciones. El Ministério da Integração Nacional de Brasil (2009, pp. 27-28) denomina a estas conjunciones de relación uruguayobrasileña como capilar, con integración local, espontánea entre comunidades, con baja intervención del Estado, comparable a comunicantes; y de sinapsis, alto grado de integración entre poblaciones sustentado en buena intervención estatal con políticas que consolidan la tendencia, similar a la definición de ciudad gobernada.

En el caso Argentina-Uruguay, las actividades locales comenzaron formalmente con acuerdos binacionales como los Comités de Frontera (CODEFRO) creados en 1974³, y extendidos a la relación con Brasil en 2011. Son ámbitos para arreglos específicos entre ciudades autodenominadas "hermanadas" como Salto y Concordia o Paysandú y Colón a los efectos de solventar inversiones o gastos compartidos en políticas sociales e infraestructura.

La investigación dio cuenta de una producción con distintas características, modalidades y profundidad de Uruguay con ambos países limítrofes, donde el régimen federal de Argentina y Brasil ha permitido mayor autonomía de las provincias y estados subnacionales de estos países que desarrollaron organismos sectoriales para el tratamiento del medio ambiente, urbanismo, bromatología, recursos hídricos, planificación territorial de la inversión pública, comités de desarrollo en situaciones de frontera, etc. (Tabla 2). Las Intendencias Departamentales de Uruguay enmarcadas en el régimen unitario y centralizado del Estado no tienen competencias sectoriales aunque han comenzado a incorporar estas temáticas en sus agendas, buscando subsanar las falencias y equiparación con sus vecinos.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup>Entraron en funcionamiento en 1993.

Tabla 2
Institucionalidad fronteriza a nivel subnacional

| Institución/ temática                   | UY-AR     | UY-BR        | UY-<br>AR- |
|---|-----------|--------------|------------|
|   |           |              | BR         |
| Comités de Frontera (ahora de           | $\sqrt{}$ | $\checkmark$ | $\sqrt{}$  |
| Integración)                            |           |              |            |
| Comisión Alcaldes/Prefeitos/Intendentes |           |              |            |
| Gabinete binacional Rivera-Santana do   |           | $\checkmark$ |            |
| Livramento                              |           |              |            |
| Mesa Temática de Frontera               |           |              |            |
| Comisiones Mixtas Lagunas Merín,        |           | $\checkmark$ |            |
| Cuareim, Yaguarón                       |           |              |            |
| Comisión Restauración Puente Mauá       |           | $\sqrt{}$    |            |
| Comités integración BU/MC/Barra do      |           |              | $\sqrt{}$  |
| Quaraí                                  |           |              |            |

Fuente: Elaboración propia.

Esta institucionalidad de nivel local promueve la formación de redes temáticas que surgen con integración institucional-civil. No obstante, dificultades de consolidación de estas agendas y los desbalances en los grados de autonomía en la toma de decisiones en ambos lados de la frontera plantean un desafío relevante de sostenibilidad de los mismos.

### 2.3. Temáticas que inciden en el desarrollo local de frontera

Las distintas modalidades de coordinación transfronteriza han dado lugar a la incorporación de una nueva agenda con mayor sensibilidad de prioridades territoriales. Aún con dificultades de consolidación y desbalances de autonomía en toma de decisiones, en ambos lados de la frontera, estas agendas plantean un desafío relevante de gobernanza. A manera de ejemplo, se presenta una caracterización temática de los CODEFRO por grado de importancia de temas que involucran al desarrollo local (Tabla 3).

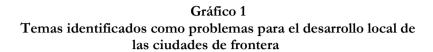
Tabla 3
Temas relevantes por intensidad de tratamiento en Comités de Frontera\*

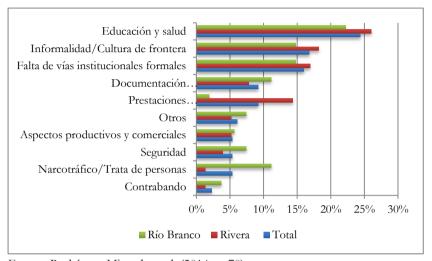
| Comités de<br>Frontera*    | Desarrollo<br>económico<br>sectorial | Obras de<br>logística<br>portuaria y<br>vías de<br>acceso | Obras de<br>Interconexión<br>vial: puentes,<br>pasos de<br>frontera | Gestión de<br>recursos<br>hídricos<br>comunes | Áreas<br>protegidas y<br>conservación<br>de la<br>diversidad |
|----------------------------|--------------------------------------|---|---|---|--|
|                            |                                      | terrestres y<br>de<br>navegación                          |   |   |  |
| Artigas-<br>Quaraí         | Medio                                | Alto  | Medio   | Bajo  | Medio  |
| Rivera-<br>Santana         | Alto                                 | Alto  | Medio   | Medio   | Medio  |
| Rio<br>Branco-<br>Yaguarón | Medio                                | Alto  | Alto  | Bajo  | Bajo   |
| Acegua-<br>Acegúa          | Medio                                | Medio   | Medio   | Bajo  | Bajo   |
| Paysandú<br>- Colón        | Bajo                                 | Medio   | Medio   | Medio/baj                                     | Bajo   |
| Salto-<br>Concordia        | Alto                                 | Medio   | Medio   | Alto  | Alto   |

<sup>\*</sup> Ahora denominados de Integración

Fuente: Elaboración propia.

Las entrevistas a actores institucionales y sociales dan cuenta que los temas más relevantes en relación con la frontera son la educación y la salud, la informalidad laboral y el delito de contrabando por falta de vías formales para resolverlas. El siguiente gráfico muestra la problemática en la frontera uruguayo-brasileña entre las ciudades de Rivera y Santana do Livramento y de Río Branco y Jaguarão (Gráfico 1).





Fuente: Rodríguez Miranda et al. (2014, p. 70).

La documentación civil si bien no registra porcentajes altos, es un problema en ciudades divididas por una calle, porque al vincularse con factores como trabajo, educación, servicios de salud o comercio, las legislaciones nacionales operan con distintos criterios dificultando el acceso a pobladores que viven de hecho en ambos países.

Las políticas monetarias<sup>4</sup> también implican problemas ya que cíclicamente afectan el comercio de uno u otro lado de las fronteras, arrastrando el aumento de la desocupación y el contrabando, cuya solución escapa a las competencias subnacionales. Los gobiernos centrales analizan estos temas desde perspectivas que no incluyen la unidad física que significa el enclave urbano real.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Por ejemplo, la recesión actual y las devaluaciones de moneda en Brasil y Argentina están transformando los vínculos comerciales. Los bajos precios impulsan al contrabando "hormiga" provocando que el Estado nacional uruguayo emprenda políticas de represión de tránsito de mercaderías hacia Uruguay. Lo mismo sucedió anteriormente en sentido inverso.

Rodríguez Miranda (2013; 2014) identifica el problema como barreras endógenas y exógenas. En las primeras, los ámbitos locales públicos y privados de articulación (arreglos entre Alcaldes, Cámaras binacionales de empresarios, etc.) como factores objetivos, y el factor cognitivo y el afectivo (lo subjetivo hacia "los otros") y los problemas sociales que se presentan como el tráfico de personas, la prostitución, drogas, contrabando, etc.; y la dinámica de acciones bilaterales que va profundizando una relación. En este aspecto, las ciudades de frontera muestran una buena valoración tanto de lo objetivo como del aspecto subjetivo. Los actores muestran relativa satisfacción ante los esfuerzos por resolver problemáticas que consideran comunes.

En las exógenas, (normativa, política cambiaria y controles fronterizos), las opiniones de los actores muestran en primer lugar desconfianza y precaución en especial ante el valor de las monedas nacionales, en segundo lugar, disconformidad con los dobles controles, y tercero con la normativa territorial de los países que genera asimetrías en cuanto a capacidades para operar (descentralización subnacional, competencias sobre recursos naturales, etc.).

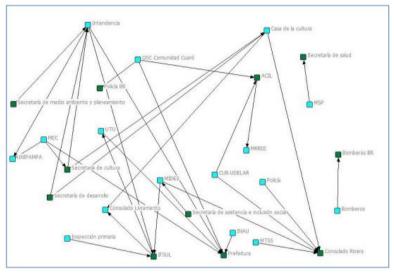
### 2.4. Las redes y su rendimiento

En especial en algunos campos de actividad tienden a conformarse redes estables y dinámicas que involucran distintos tipos de actores. Son articulaciones flexibles y muestran una gran dinámica propia. No son observadas en su potencial desde las instituciones de nivel nacional, por desconocimiento o por inercias institucionales que no conocen ni reconocen este tipo de gobernanza. Se analizaron redes en función de cinco tipos: relevancia en la frontera, información, ámbitos de coordinación y articulación, proyectos y diferencias. A modo de ejemplo, se grafica la relación entre las ciudades de Rivera (UY) y Santana do Livramento (BR)<sup>5</sup>, donde se trazan los vínculos a partir de organizaciones consideradas relevantes por los actores. Los vínculos se clasificaron en

<sup>5</sup> El trabajo completo se puede descargar en: http://desarrolloterritorial.ei.udelar.edu.uy/publicaciones/

sistemas de información y de coordinación/articulación en redes transfronterizas<sup>6</sup> (Gráficos 2 y 3).

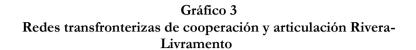
Gráfico 2
Redes transfronterizas de información Rivera-Livramento

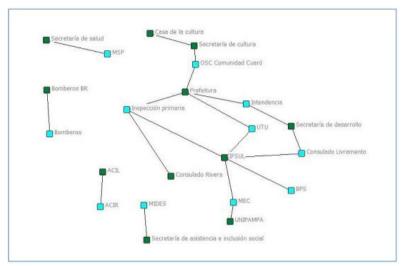


Nota: En verde se representan las redes brasileñas; en celeste las uruguayas. Fuente: Rodríguez Miranda et al. (2014, p. 60).

\_

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> El estudio original comprende redes nacionales y transfronterizas.





Nota: En verde se representan las redes brasileñas; en celeste las uruguayas. Fuente: Rodríguez Miranda et al. (2014, p. 64).

Entre ambas tipologías, naturalmente las redes de información presentan mayor intensidad y variedad de vínculos frente a las de cooperación que se muestran con un criterio sectorial. La proporción de actores que participan en interacciones transfronterizas se sitúa en torno a los dos tercios del total de las redes nacionales de las ciudades, reflejando alta implicación de las organizaciones presentes en el territorio con las del país vecino. La Intendencia de Rivera y la Prefeitura de Santana do Livramento ocupan un lugar destacado en coordinación y comunicación en la percepción de los actores, siendo vistas como las más relevantes para afrontar problemáticas de frontera.

### 3. Las oportunidades de gobernanza multinivel

En estudios de formas locales de integración, el concepto gobernanza aporta explicaciones a fin de poder identificar qué estrategias y mecanismos son recreados para solucionar problemas que escapan al

marco formal o que se encuentran en situaciones de interdicción. El estudio tomó el concepto de gobernanza multinivel, la cual definimos como aquellas redes de políticas que tienen la capacidad de redirigir el relacionamiento o introducir nuevos campos de política pública en el campo institucional conformando nuevos cursos de acción. Es vista como alternativa a las disfunciones para producir política pública originada en la complejidad estructural del Estado y en la insuficiente representación de intereses colectivos (Ruano de la Fuente, 2002).

Avanzar en una agenda transfronteriza que implica innovación institucional en términos de gobernanza, implica explicitar las tensiones existentes entre los diferentes niveles de gobierno, en las escalas locales, nacionales y las relaciones binacionales, permitiendo, dentro de un esquema de integración supranacional definido por los ámbitos nacionales una cierta autonomía para, desde los gobiernos locales pautar una agenda adecuada al desafío que supone abordar una realidad transfronteriza que no puede ser asumida desde la capital del país. Sin avanzar por este camino, queda la vía de los acuerdos informales y las improntas personales de quienes estén al frente de los organismos nacionales competentes y en los gobiernos locales de turno, alcanzando resultados parciales y seguramente poco estables. Sin embargo, la legitimidad que generan puede ser vedada por la propia estructura vigente y lograr relativa probabilidad de reconocimiento social e institucional.

#### 4. Reflexiones finales

Desde la perspectiva regional, el avance es muy relativo en situación de frontera. En este sentido, se puede conjeturar que pensar en el desarrollo local instrumentando mecanismos de gobernanza multinivel con articulaciones virtuosas de las escalas subnacionales con la nacional, otorgarían una oportunidad potencial de planificación del desarrollo y diseño de políticas permitiendo una mejor posibilidad de inserción del país en la región.

Las nuevas formas de gobernanza observadas merecen especial atención, pues están mostrando un entramado especial y específico que según la opinión de los actores entrevistados no es tomado en cuenta en Capítulo 9. Procesos y tendencias de desarrollo local

tópicos que desarrollan los Estados. Se observa una gobernanza que muestra articulaciones incipientes, demostrando que la necesidad desarrolla capacidades de articulación y coordinación que son efectivas aún en su corto alcance.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Boisier, S. (1993). El desarrollo regional a partir de la construcción de capital sinergético. Paper para la *Maestría en Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano*, FARQ-UdelaR, Montevideo.
- Magri, A. (Coord.) (2014). Estudio integral de factores, procesos y tendencias de fronteras transnacionales que condicionan la planificación del ordenamiento del territorio para el desarrollo sostenible en Uruguay. Montevideo: UdelaR-DINOT-OPP-MRR.EE.
- Ministério da Integração Nacional de Brasil (2009). Faixa de fronteira [en línea]. Brasil: Ministério da Integração Nacional de Brasil. Disponible en: http://ois.sebrae.com.br/wp-content/uploads/2013/06/cartilha-faixa-de-fronteira.pdf (Consulta: 2016, 9 de diciembre).
- Navarrete, M. (2006). Región fronteriza uruguayo-brasilera. Laboratorio social para la integración regional: cooperación e integración transfronteriza. Diploma en Estudios Internacionales e Integración, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.
- Rhi-Sausi, J.L. y Oddone, N. (2008). Fronteras y cooperación transfronteriza en América Latina. Introducción al Proyecto Fronteras Abiertas. En José Luis Rhi-Sausi y Dario Conato (Comps.), Cooperación transfronteriza e integración en América Latina [en línea]. (pp. 6-19). Colombia: IILA-CESPI. Disponible en: http://es.scribd.com/doc/60407473/701-Fronteras-Abiertas-de-America-Latina
- Rodríguez Miranda, A. (2013). Desarrollo local y organización productiva en el noreste de Uruguay. *Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo, 16,* 3-44.
- Rodríguez Miranda, A. (Coord.) (2014). Aglomeraciones urbanas transfronterizas: restricciones y oportunidades para el desarrollo local (en línea). Montevideo: Núcleo Interdisciplinario de Estudios de Desarrollo Territorial.

  Disponible en: http://desarrolloterritorial.ei.udelar.edu.uy/publicaciones/



- Rodríguez Miranda, A. (2015). Dinámicas sectoriales y desarrollo territorial en economías locales interiores. El caso de Rivera en Uruguay. *Economía, Sociedad y Territorio, 15* (47), 217-250.
- Ruano de la Fuente, J.M. (2002): La gobernanza como forma de acción pública y como concepto analítico. VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Lisboa, Portugal, 8-11 Octubre.
- Wong-González, P. (2005). La emergencia de regiones asociativas transfronterizas: Cooperación y conflicto en la región de Sonora-Arizona. Frontera Norte, 17 (33), 77-106.





