



Revista
Iberoamericana
de Estudios
de Desarrollo

2012

Volumen/Volume 1

Número/Issue 1

**Iberoamerican
Journal
of Development
Studies**

acerca de la revista about the journal

EQUIPO EDITORIAL / EDITORIAL TEAM

Directores / Editors-in-chief

Begoña Gutiérrez Nieto, Universidad de Zaragoza, España
Jose María Larrú Ramos, Universidad CEU, San Pablo

Consejo de redacción / Associate Editors

Andrés García Inda, Departamento de Derecho Penal, Filosofía del Derecho e Historia del Derecho - Universidad de Zaragoza, España
Beatriz Rodríguez Soria, Departamento de Ingeniería Mecánica - Universidad de Zaragoza, España
Bruno Ayllón Pino, Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, Universidad Complutense de Madrid, España
Chaime Marcuello Servós, Departamento de Psicología y Sociología - Universidad de Zaragoza, España
Enrique Uldemolins Julve, Departamento de Psicología y Sociología - Universidad de Zaragoza, España
Karlos Pérez de Armiño, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional (HEGOA), Universidad del País Vasco, España
Luis María Serra de Renobales, Departamento de Ingeniería Mecánica - Universidad de Zaragoza, España
Ricardo Alvarez, Departamento de Física Aplicada - Universidad de Zaragoza, España

Consejo editorial / Editorial Advisory Board

Ana Marr, University of Greenwich, Reino Unido
Andrea Micangeli, Università degli Studi di Roma "La Sapienza", Italia
Christian Courtis, Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, Suiza
Citlali Ayala, Instituto Mora, México
Felipe Gómez Isa, Universidad de Deusto, España
Gilberto M. Jannuzzi, Universidade Estadual de Campinas, Brasil
Henry Mora Jiménez, Universidad Nacional de Costa Rica, Costa Rica
José Angel Velázquez, Universidad Metropolitana de Caracas, Venezuela
José Antonio Sanahuja, Universidad Complutense de Madrid, España
Juan Antonio Senent, Universidad de Sevilla, España
José María Vera, Secretaría General Iberoamericana, España
Koldo Unceta, Instituto Hegoa, Universidad del País Vasco, España
Marek Hudon, Universidad Libre de Bruselas, Bélgica
Mateo García Cabello, Oxford Policy Management, Reino Unido
Maricruz Lacalle Calderón, Universidad Autónoma de Madrid, España
Marta de la Cuesta, Universidad Nacional de Educación a Distancia, España
Miryam Colacrai, Universidad Nacional de San Martín, Argentina
Niels Hermes, University of Groningen, Países Bajos
Ricardo Wilson Cruz, Departamento de Engenharia Mecânica (EST), Universidade do Estado do Amazonas, Brasil
Robert Lensink, University of Groningen, Faculty of Economics, Países Bajos
Roy Mersland, Agder University, Noruega
Sergio Tezanos Vázquez, Departamento de Economía, Universidad de Cantabria, España
Simon Maxwell, Overseas Development Institute, Reino Unido
Tom Sorell, University of Birmingham, Reino Unido
Valentina Hartaska, Auburn University, Estados Unidos

Secretaría Técnica / Administrative Staff

Coro Jacotte Simancas, Secretaría Técnica Cátedra de Cooperación para el Desarrollo Universidad de Zaragoza, España

EDITAN / PUBLISHER

Prensas Universitarias de Zaragoza [<http://puz.unizar.es>]
Universidad de Zaragoza. Cátedra de Cooperación para el Desarrollo [<http://www.unizar.es/cooperacion-desarrollo>]
Red Española de Estudios de Desarrollo (REEDES) [<http://www.reedes.org/>]

ISSN: En trámite / In Process

Fotografía portada / Cover photography: Chaime Marcuello

Sumario Summary

5

Economía Política del Desarrollo y el Subdesarrollo.
Revisitando la Teoría de la Dependencia
Political Economy of Development and Underdevelopment.
Re-Visiting Dependence Theory

29

Global Financial Partnerships in Microfinance:
India, Peru and Tanzania
Relaciones financieras globales en microfinanzas:
India, Perú y Tanzania

59

Impact pathways of trade liberalization on rural livelihoods:
A case study of smallholder maize farmers in Mexico
Sendas de impacto en negocios rurales de la liberalización comercial:
un estudio del caso de pequeños cultivadores de maíz en Mexico

85

Incorporando la perspectiva de género en pequeños proyectos.
La experiencia del *Almanario* en 10 comunidades indígenas de Guatemala
Incorporating gender perspective in small environmental projects.
The experience of *El Almanario* in ten indigenous communities in Guatemala

103

La dimensión subjetiva en el estudio del desarrollo humano
Subjective dimension in the analysis of human development

113

Objetivos
Objectives

117

Normas para los autores
Author Guidelines

Economía Política del Desarrollo y el Subdesarrollo Revisitando la Teoría de la Dependencia

Antonio Luis HIDALGO-CAPITÁN
Universidad de Huelva
alhc@uhu.es
<http://www.uhu.es/antonio.hidalgo>

Political Economy of Development and Underdevelopment Re-Visiting Dependence Theory

ResumenAbstract

- 1 Introducción**
- 2 El período colonial**
 - 2.1. La explotación colonial**
- 3 El período nacional**
 - 3.1. La explotación comercial**
 - 3.2. La explotación financiera**
 - 3.3. La maldición de la abundancia frente a la distribución de recursos escasos**
 - 3.4. La estructura social dual heredada frente a la estructura social plural**
 - 3.5 La ausencia frente a la presencia de un Estado Social de Derecho**
- 4 El período mundial**
 - 4.1. El *apartheid* global**
- 5 Conclusiones**
- 6 Bibliografía**

Economía Política del Desarrollo y el Subdesarrollo Revisitando la Teoría de la Dependencia

Antonio Luis HIDALGO-CAPITÁN

Universidad de Huelva

alhc@uhu.es

<http://www.uhu.es/antonio.hidalgo>

Political Economy of Development and Underdevelopment Re-Visiting Dependence Theory

Resumen

En este ensayo hemos tratado de responder a la pregunta de por qué algunas economías son desarrolladas y otras subdesarrolladas. Para ello hemos construido una explicación inspirada en las ideas de los autores de la Teoría de la Dependencia; explicación que parte de las premisas de que ambos fenómenos tienen causas comunes y causas opuestas y simétricas, y que los mismos son el resultado de un proceso histórico que llega hasta nuestros días.

Así, hemos identificado como causas del subdesarrollo: la explotación colonial; la explotación comercial; la explotación financiera; la maldición de la abundancia; la estructura social dual heredada; la ausencia de un Estado Social de Derecho permanente; y el *apartheid* global. Mientras que serían causas del desarrollo: la explotación colonial; la explotación comercial; la explotación financiera; la distribución de recursos escasos; la estructura social plural; la presencia permanente de un Estado Social de Derecho; y el *apartheid* global.

Palabras clave: teoría de la dependencia, economía política del desarrollo, desarrollo, subdesarrollo, excedente económico, explotación

Abstract

In this article we have tried to answer to the question 'why some economies are developed and other economies are underdeveloped?' For this, we have enacted an explanation which is inspired on the ideas of Dependence Theory authors and which is based on three premises: both phenomena have common causes; both phenomena have opposite and symmetric causes; and both phenomena are the result of historic process which arrive to ours days.

Then we have identified like underdevelopment causes: the colonial exploitation; the trade exploitation; the financial exploitation; the plenty curse; the heritage dual social structure; the no-permanent presence of Social Rule of Law; and the global apartheid. And the development causes will be: the colonial exploitation; the trade exploitation; the financial exploitation; the scant resources distribution; the plural social structure; the permanent presence of Social Rule of Law; and the global apartheid.

Keywords: dependence theory, political economy of development, development, underdevelopment, economic surplus, exploitation

1 Introducción

La Teoría de la Dependencia, en sus versiones estructuralista y neomarxista, fue la principal teoría del desarrollo y el subdesarrollo alternativa a la ortodoxa Teoría de la Modernización durante los años sesenta y setenta del siglo xx (Hidalgo-Capitán 1998 y 2011a, Bustelo 1998, Hunt 1989). Con un enfoque de lo que hoy se denomina Economía Política Internacional, dicha teoría combinó variables económicas, políticas y sociales en la explicación de los fenómenos del desarrollo y el subdesarrollo, enfatizando en la importancia de las relaciones económicas internacionales entre las economías desarrolladas y subdesarrolladas.

Dicha teoría tuvo como principales antecedentes los trabajos de Raúl Prebisch (1949 y 1950) sobre el deterioro de los términos de intercambio y el modelo centro-periferia, y el trabajo de Paul Baran (1957) sobre el imperialismo. Siendo sus principales exponentes los trabajos de Raúl Prebisch (1963), André Gunder Frank (1966, 1967 y 1970), Celso Furtado (1967 y 1974), Fernando Enrique Cardoso y Enzo Faletto (1969), Ruy Mauro Marini (1969), Osvaldo Sunkel y Pedro Paz (1970), Samir Amin (1970 y 1973), Theotonio Dos Santos (1970, 1972 y 1978) y Vania Bambirra (1974).

La Teoría de la Dependencia tuvo su origen en Santiago de Chile en los años sesenta del siglo xx, donde estaban ubicados dos importantes *think tanks* del pensamiento heterodoxo sobre desarrollo, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), vinculada con las Naciones Unidas y donde se elaboró la mayor parte de la versión estructuralista de dicha teoría; y el Centro de Estudios Económicos y Sociales (CESO), vinculado con la Universidad de Chile y principal centro de producción de la versión neomarxista de la misma¹ (Hidalgo-Capitán 2011a).

De las dos variantes principales de la Teoría de la Dependencia, la neomarxista resultó ser la más sugerente para los intelectuales progresistas de América Latina, África, Europa y Norteamérica, ya que proponía un cambio radical en el funcionamiento de las economías subdesarrolladas; cambio que pasaba por la revolución nacional-popular que desplazase del poder a las burguesías nacionales cómplices de la situación de subdesarrollo de dichas economías. El triunfo de la Revolución cubana en 1959 generó una gran esperanza en la vía revolucionaria para salir del subdesarrollo y vino a dar alas a la versión neomarxista de la Teoría de la Dependencia, mientras que la versión estructuralista fue languideciendo ante la expansión intelectual de aquella² (Hidalgo-Capitán 2011a).

Sin embargo, el golpe militar de 1973 en Chile llevó al exilio a los principales autores de la Teoría de la Dependencia; y ello tuvo dos efectos: el primero fue la ruptura del clima intelectual en el que había surgido, lo que provocó un freno en el desarrollo de dicha teoría; y el segundo, su divulgación internacional, realizada por los intelectuales exiliados, que

- 1 Samir Amin fue el único de los grandes autores de la Teoría de la Dependencia que no participó del clima intelectual de Santiago de Chile a finales de los años sesenta y principios de los setenta.
- 2 El ensayo de Eduardo Galeano (1971), *Las venas abiertas de América Latina*, tuvo una gran responsabilidad en la difusión preferente de la versión neomarxista de la Teoría de la Dependencia frente a la versión estructuralista.

acabaron recalando en múltiples universidades latinoamericanas, norteamericanas y europeas (Hidalgo-Capitán 2011a).

No obstante, a principios de los años ochenta del siglo xx, la Teoría de la Dependencia perdió la «relevancia cultural» (Panebianco 1991)³ que había tenido y su explicación del desarrollo y el subdesarrollo vino a ser sustituida (que no superada) por las explicaciones de la ortodoxa Teoría Neoliberal del Desarrollo y de la heterodoxa Teoría Alternativa del Desarrollo (Hidalgo-Capitán 1998 y 2011a).

En los últimos años se han publicado algunos relevantes documentos que tratan de revisar la Teoría de la Dependencia después de varias décadas de su orto y de su ocaso (Dos Santos 2003, Casas-Gragea 2005). No es el propósito de este ensayo hacer lo mismo; lo que se pretende es recuperar algunas de las ideas más relevantes y con mayor capacidad explicativa de dicha teoría y de sus antecedentes, para, desde una perspectiva actual de Economía Política del Desarrollo, construir una explicación actualizada de los fenómenos del desarrollo y el subdesarrollo, que sirva para dar respuesta a la pregunta de por qué algunas economías son desarrolladas y otras subdesarrolladas. Con ello pretendemos participar en el secular debate sobre las causas de la prosperidad y la miseria en el mundo, poniendo de manifiesto la vigencia de ciertas explicaciones descartadas prematuramente y que en la actualidad constituyen un excelente marco conceptual para comprender el porqué de dichos fenómenos.

Para ello partimos de la premisa de que el desarrollo y el subdesarrollo son parcialmente «las dos caras de una misma moneda» (Harnecker 1972) o lo que es lo mismo que ambos fenómenos tienen causas comunes. Pero añadimos la premisa de que se trata de fenómenos simétricos y opuestos, es decir, que tienen causas opuestas. E incorporamos una tercera premisa al considerar que ambos fenómenos son el resultado de un «proceso histórico» (Sunkel y Paz 1970) que arranca con la conformación de los imperios coloniales en el siglo xvi, transita por la etapa de la formación de los Estados-nación y llega hasta nuestros días con la conformación del sistema económico mundial.

Así pues, vamos a dividir nuestro análisis en tres períodos, el colonial, el nacional y el mundial, y vamos a estudiar cómo ciertos territorios, en los que en la actualidad existen sistemas económicos nacionales desarrollados y subdesarrollados, se han ido conformando como tales (con lo que implícitamente adoptamos una perspectiva sistémica —Bertalanffy 1968—), como consecuencia de la actuación de diferentes agentes con diferentes intereses a lo largo del tiempo (con lo que adoptamos una visión de interdependencia compleja —Keohane y Nye 1972 y 1977—).

Por lo tanto, los sistemas económicos nacionales, desarrollados y subdesarrollados, que existen en la actualidad dentro del sistema económico mundial (Hidalgo-Capitán 2011b), se configuraron como tales antes de la existencia de este. Y, aunque, hoy en día, el subdesarrollo

3 Coincidimos con Panebianco (1991) en que las teorías sociales no pierden su vigencia porque surjan otras nuevas que expliquen mejor los fenómenos, sino porque pierden relevancia cultural para la sociedad en un momento dado y son sustituidas por otras que conectan mejor con el contexto cultural de dicho momento. A pesar de las críticas recibidas por dicha teoría (véase, por ejemplo, Hidalgo-Capitán 1998), su decadencia estuvo menos relacionada con causas académicas (heterodoxia, excesivo énfasis en las causas exógenas del subdesarrollo, ausencia de formalización matemática...) que políticas (pesimismo sobre la vía revolucionaria tras el triunfo de regímenes autoritarios de corte fascista en muchos países subdesarrollados, persecución y exilio de intelectuales progresistas, nueva

es un problema endógeno del sistema económico mundial, dicho fenómeno surgió como un problema exógeno para los sistemas económicos desarrollados y como un problema endógeno para los subdesarrollados.

Cabría distinguir tres momentos en la génesis y la evolución del desarrollo y el subdesarrollo:

- a) El período colonial, que comenzó con la expansión territorial de los sistemas económicos nacionales europeos y en el que los sistemas económicos subdesarrollados, convertidos en colonias, y los sistemas económicos desarrollados, convertidos en metrópolis, formaban parte de los sistemas económicos imperiales autónomos (los imperios coloniales).
- b) El período nacional, que comenzó con la independencia de las colonias y en el que los sistemas económicos nacionales subdesarrollados, convertidos en periferias, y los sistemas económicos nacionales desarrollados, convertidos en centros, se conforman como sistemas económicos nacionales autónomos con abundantes relaciones internacionales.
- c) El período mundial, que comenzó con la globalización⁴ y en el que los sistemas económicos nacionales desarrollados, convertidos en ciudadelas, y los sistemas económicos nacionales subdesarrollados, convertidos en guetos, se integran dentro del sistema económico mundial autónomo y el subdesarrollo pasa a ser un problema endógeno de éste.

Antes de continuar, creemos conveniente aclarar cómo entendemos los fenómenos del desarrollo y el subdesarrollo, para lo cuál recurrimos a la concepción de Amartya Sen (1983, 1985) del «desarrollo como capacidad» y del PNUD (1990) del «desarrollo humano»; así el desarrollo sería para nosotros un proceso que conduce al aumento a largo plazo de las oportunidades de la mayoría de los agentes residentes en un sistema económico; mientras que el subdesarrollo, por el contrario, sería un proceso que conduce a la contracción, el estancamiento o el muy lento incremento a largo plazo de las oportunidades de la mayoría de los agentes residentes en un sistema económico.

No obstante, estas concepciones descriptivas se completarían con la interpretación de José Luis Sampedro (1972 y 1999), del vínculo existente entre desarrollo y subdesarrollo en el sistema económico mundial, en la que el subdesarrollo, como subproducto indeseado («segregación», «excreción», «exudado»...) del desarrollo, sería un problema global caracterizado por la situación de pobreza permanente en la que vive la mayoría de la población mundial como consecuencia de su posición de dependencia («subordinación») dentro del sistema económico mundial.

preocupación por la crisis económica internacional de los años setenta y ochenta, ocaso del socialismo real...).

- 4 Nosotros consideramos que la globalización deriva del triunfo del neoliberalismo como ideología dominante y de la revolución tecnológica basada en las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones y que, por lo tanto, no comenzaría antes de la década de los ochenta del siglo xx (Hidalgo-Capitán 2001b).

2 El período colonial

A partir del siglo *xvi*, la colonización de nuevos territorios por parte de sistemas económicos nacionales europeos, fundamentalmente, generó sistemas económicos imperiales (imperios coloniales) conformados por territorios europeos, americanos, africanos, asiáticos y, finalmente, oceánicos, donde los primeros fungían como metrópolis y todos los demás como colonias.

El funcionamiento económico de dichos sistemas se basaba en el mecanismo de la explotación colonial (Dos Santos 1970; Amin 1973), es decir, en la extracción del excedente económico generado en las colonias (o sistemas económicos coloniales) y en su acumulación en las metrópolis (o sistemas económicos metrópolis).

2.1. La explotación colonial

La colonización alteró la evolución política, económica, social y cultural de los pueblos sometidos por las metrópolis y provocó, en primer lugar, una desarticulación de la estructura productiva precolonial (que era intravertida y obedecía a la lógica de la subsistencia) y, en segundo lugar, una rearticulación de dicha estructura productiva al servicio de los intereses de los agentes residentes en las metrópolis (generando una estructura productiva extravertida) (Baran 1957).

A partir de aquí, la mayor parte de la producción colonial (metales preciosos, materias primas, alimentos...) se destinaba al comercio con las metrópolis. Un comercio monopolizado por compañías estatales o privadas (como la Casa de Contratación española o las Compañías de Indias británica, holandesa, francesa, danesa, sueca...), que permitía a las Coronas y a los comerciantes europeos apropiarse de una gran parte del excedente económico generado en las colonias, que de esta forma podía ser acumulado en las metrópolis.⁵

Esta explotación colonial tuvo dos efectos; por un lado, esquilmo los recursos naturales de las colonias,⁶ muchos de ellos no renovables (como los metales preciosos y otros minerales) e impidió la acumulación del excedente económico en manos de los agentes residentes en ellas, sentando así las bases de su posterior subdesarrollo; y, por otro lado, permitió la acumulación de ese excedente de las colonias en manos de los agentes residentes en las metrópolis, de manera que se sentaron las bases de su posterior desarrollo al permitir, en algunos casos, la financiación de la Revolución industrial por parte de algunos de los agentes que se habían enriquecido con la explotación colonial.

De hecho, la Revolución industrial europea supuso un punto de ruptura en la evolución de los niveles de vida de la población de las metró-

5 Tal vez el caso más excepcional fuese el de la explotación colonial que realizó la Corona española, pues el excedente extraído de sus colonias, en lugar de ser acumulado, fue a parar, en su mayoría, a financiar las guerras en las que, durante los siglos *xvi*, *xvii* y *xviii*, se vio envuelta dicha Corona.

6 Y, en no pocos casos, también se esquilmaron abundantes recursos humanos como consecuencia de las guerras de ocupación, de la transmisión de enfermedades exógenas y del sometimiento a la esclavitud (con sus efectos de movilidad y de defunción) de muchos habitantes nativos de las colonias.

polis europeas, y abrió una importante brecha entre las condiciones de vida de la población de las colonias, que no variaron significativamente, y las condiciones de vida de la población de las metrópolis, que comenzaron a mejorar sensiblemente. Es decir, la Revolución industrial generó un incremento en las oportunidades de gran parte de los agentes residentes en las metrópolis, mientras que se mantuvieron inalteradas las escasas oportunidades de la mayoría de los agentes de las colonias.

3 El período nacional

A medida que se produjo la descolonización de América Latina, Asia y África⁷ surgieron los sistemas económicos nacionales periféricos (subdesarrollados), a partir de las colonias, y los sistemas económicos nacionales centrales (desarrollados), a partir de las metrópolis,⁸ lo que generó una economía internacional articulada por las relaciones de dependencia económica de las periferias respecto de los centros (Prebisch 1950).

En este período van a existir dos formas de explotación de las periferias por parte de los agentes residentes en los centros, que va a permitir la extracción del excedente económico de los primeros y su acumulación en los segundos, aumentando con ello la brecha ya existente entre los niveles de vida de unos y de otros. Estas formas de explotación son la comercial (Prebisch 1949 y 1950, Emmanuel 1969) y la financiera (Baran 1957, Dos Santos 1970).

No obstante, al margen de dichas formas de explotación, relacionadas con las relaciones económicas externas de los sistemas económicos nacionales, van a existir una serie de causas endógenas que van a contribuir a explicar por qué unos sistemas económicos se desarrollan mientras otros se subdesarrollan (Cardoso y Faletto 1969). Dichas causas endógenas son: la concentración originaria de recursos abundantes en manos de muy pocos agentes en las periferias (Baran 1957) o su distribución entre un importante número de agentes en los centros; la existencia de una estructura social dual heredada de la etapa colonial en las periferias (Cardoso y Faletto 1969, Sunkel y Paz 1970), o, por el contrario, la existencia de una estructura social plural en los centros; y la ausencia en las periferias de un Estado Social de Derecho de manera permanente (Baran 1957) o su presencia en los centros.

3.1. La explotación comercial

La colonización había generado en los independizados sistemas económicos periféricos una especialización productiva primario-exportadora, mientras que en los sistemas económicos centrales había permitido la aparición de una estructura productiva diversificada gracias a la Revolu-

7 Los casos de algunas excolonias británicas, como Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, donde la mayoría de la población desciende de los colonizadores y son *WASP* (blancos, anglosajones y protestantes) son excepciones a esta explicación.

8 Suele afirmarse que el subdesarrollo surge tras la descolonización de Asia y África ocurrida después de la Segunda Guerra Mundial (Grimal 1965); y no suele considerarse significativa la descolonización de América Latina durante el siglo XIX, en la medida en que los recién independizados sistemas económicos nacionales latinoamericanos fueron sometidos enseguida al neocolonialismo de Estados Unidos, que de esta forma cambió su estatus de excolonia a neometrópoli.

ción industrial. Y esto provocó unas pautas de intercambio comercial desigual entre ambos tipos de sistemas, de manera que se intercambiaban materias primas de las periferias por manufacturas de los centros.

Este intercambio era coherente con la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional (Smith 1776, Ricardo 1817, Heckscher 1919, Ohlin 1933) y trataba de aprovechar las supuestas ventajas de la especialización productiva y la división internacional del trabajo; sin embargo, con el tiempo, se desveló beneficioso para algunos agentes residentes en los sistemas económicos centrales y perjudicial para la mayoría de los agentes residentes en los sistemas económicos periféricos.

Algunos autores (Singer 1949 y 1950, Prebisch 1949 y 1950, Enmanuel 1969) demostraron que los precios de las manufacturas crecían a largo plazo más que los precios de las materias primas, por lo que, al cabo del tiempo, los agentes especializados en la producción de materias primas (empresas y trabajadores de las periferias) perdían poder adquisitivo respecto de los agentes especializados en la producción de manufacturas (empresas y trabajadores de los centros). De esta forma, para obtener por vía comercial una misma cantidad de manufacturas se debían producir y comercializar una cantidad cada vez mayor de materias primas, siendo la diferencia entre los valores de las materias primas exportadas en dos momentos del tiempo un indicador de la explotación comercial; y ello es así porque dicha diferencia representa el excedente económico generado por agentes residentes en los sistemas económicos periféricos (empresarios y trabajadores) que por la vía del comercio desigual es extraído y acumulado en manos de agentes residentes en sistemas económicos centrales (empresarios, consumidores...)⁹.

A partir de la constatación de este intercambio desigual como causa del subdesarrollo, los Gobiernos de algunos sistemas económicos periféricos iniciaron procesos de industrialización tardía, la mayoría de los cuales se basaron en la llamada política de «industrialización por sustitución de importaciones» (Prebisch 1949, 1950, 1951 y 1954, Tavarés 1964) a la que se agregó, antes o después, la llamada política de «industrialización por sustitución de exportaciones» (Balassa 1981, Ranis 1981).

La política de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) consistió en fabricar dentro de un sistema económico nacional aquellas manufacturas que se importaban, para lo cual fue necesario aplicar medidas proteccionistas, ya que la producción nacional suele ser, en sus inicios, más cara y de peor calidad que la extranjera. El principal problema de dicha política fue que la protección aplicada a la industria naciente se extendió durante demasiado tiempo, generando una estructura productiva ineficiente y con un sesgo antiexportador.

Por su parte, la política de industrialización por sustitución de exportaciones (ISE), concebida como una segunda fase de la ISI, consistió en reducir el peso de la producción y de las exportaciones de materias primas a favor de la producción y las exportaciones de las manufacturas

9 Este fenómeno se conoce como intercambio desigual, deterioro de los términos de intercambio o deterioro de la relación real de intercambio.

desarrolladas durante la ISI, para lo cual fue necesario aplicar, en sus inicios, incentivos a la exportación de manufacturas; incentivos que generaron un sesgo proexportador.

El resultado de dichos procesos de industrialización tardía en las periferias fue la modificación de la naturaleza del intercambio desigual, pero no la desaparición de este. Tras su industrialización, los sistemas económicos periféricos intercambian productos de bajo valor añadido por productos de alto valor añadido fabricados en los sistemas económicos centrales; pero, dado que a largo plazo el precio de estos productos crece más deprisa que el de aquellos, el resultado sigue siendo una extracción del excedente económico generado por los agentes residentes en las periferias (empresarios y trabajadores) y su acumulación en manos de los agentes residentes en los centros (empresarios, consumidores...) (Castells y Laserna 1990). Por lo tanto, la industrialización tardía no ha impedido la explotación comercial.

Una variante de esta explotación comercial tiene lugar por medio de la tecnología (explotación tecnológica), ya que, debido a la falta de acumulación de capital por parte de los agentes residentes en los sistemas económicos periféricos (Gobiernos y empresas, esencialmente), no existe en ellos inversión en I+D+I, mientras que sí la hay en los sistemas económicos centrales. El resultado de esto es que la tecnología ha sido controlada tradicionalmente por empresas de estos sistemas, que la comercializa en forma de derechos de propiedad intelectual (patentes...), maquinaria sofisticada y productos de consumo de alto contenido tecnológico; y todas estas mercancías son intercambiadas de manera desigual por productos de bajo contenido tecnológico, fabricados por empresas residentes en sistemas económicos periféricos, cuyos precios crecen más despacio que los percibidos por los propietarios de la tecnología. Tenemos de esta forma una explotación comercial de naturaleza tecnológica (Castells y Laserna 1990).

Así, la explotación comercial, en sus diferentes variantes, en la medida en que extrae el excedente generado en las periferias y permite su acumulación o consumo en los centros, genera un incremento en las oportunidades de la mayoría de los agentes residentes en los sistemas económicos centrales. Sin embargo, al mismo tiempo, impide que dicho incremento tenga también lugar en los sistemas económicos periféricos, donde la mayoría de los agentes siguen teniendo escasas oportunidades, tanto por la existencia de una baja provisión de bienes y servicios con los que satisfacer sus necesidades, como por la escasa creación de capacidades en dichos agentes para que puedan hacer un uso efectivo de la provisión disponible.

3.2. La explotación financiera

Debido a la histórica falta de acumulación del excedente económico en manos de los agentes residentes en los sistemas económicos perifé-

ricos, al bajo nivel de vida de la mayoría de su población (las mayoritarias clases bajas que destinan casi toda su renta al consumo de primera necesidad), a la ausencia de clases medias ahorradoras y a la presencia de clases altas rentistas (que dedican una gran parte de su renta al consumo suntuario y otra gran parte a la fuga de capitales), en estos sistemas existe una escasez de ahorro.

Esta idea de la escasez de ahorro dio lugar a la doctrina del «círculo vicioso de la pobreza» (Nurkse 1953, Singer 1960), cuya conclusión era que un sistema económico nacional era pobre porque era pobre. En su versión más simple, el círculo vicioso de la pobreza se producía según la siguiente lógica: los sistemas económicos nacionales de baja renta tienen consecuentemente bajos niveles de ahorro, de los que se derivan bajos niveles de inversión, que a su vez hacen que los niveles de renta de dichos sistemas continúen siendo bajos.

Ante dicho análisis, algunos autores recomendaron la captación de ahorro externo a los sistemas económicos subdesarrollados (periferias), para convertir el círculo vicioso de la pobreza en el círculo virtuoso de la riqueza por medio de un «gran empujón» en el funcionamiento de estos sistemas (Rosenstein-Rodan 1943). Según este enfoque, bastaría con inyectar una gran cantidad de recursos financieros en estos sistemas económicos subdesarrollados, por una sola vez, para que, en virtud del círculo virtuoso de la riqueza, estos se convirtieran en sistemas económicos desarrollados (centros). Así, la entrada de ahorro externo en un sistema económico de bajo nivel de renta generaría un aumento de la inversión, que a su vez provocaría un aumento de la renta en dicho sistema, y ello permitiría aumentar el nivel de ahorro, lo que generaría un nuevo aumento de la inversión; estaríamos ante un proceso de «causación circular acumulativa» (Myrdal 1957).

Esta tesis abrió las puertas a la entrada de capitales extranjeros en los sistemas económicos periféricos procedentes de los sistemas económicos centrales; y surgió con ello una nueva forma de explotación, la financiera (Cardoso 1972).

Los capitales extranjeros que fluyeron hacia las periferias adoptaron fundamentalmente tres formas: inversión extranjera directa; inversión extranjera de cartera; y deuda externa.

La inversión extranjera directa la realizan las empresas transnacionales con un claro ánimo de lucro (y no con intención de contribuir al desarrollo del sistema económico en donde invierten); por ello, una vez obtenido el beneficio derivado de sus actividades productivas, este debe ser repatriado hacia las casas-matriz, localizadas en los centros, para con ellos retribuir, vía dividendos, a sus accionistas (Baran 1957). Luego, el excedente económico que contribuyen a generar las empresas transnacionales en los sistemas económicos periféricos es extraído de estos y acumulado en los sistemas económicos centrales, de forma tal que, a largo plazo, la suma de la repatriación de los beneficios supera con cre-

ces el valor de la inversión extranjera directa (que, además, en cualquier momento, puede ser recuperada por las empresas transnacionales por medio de la enajenación de sus activos, generando en este caso una desinversión directa).

La inversión extranjera de cartera la realizan los capitales especulativos o «capitales golondrinas» (Rodríguez-Kauth 2000), que son fundamentalmente fondos de inversión y de pensiones cuyos titulares residen en los centros; por ello, en su lógica, el valor de la desinversión financiera debe ser mayor que el de la inversión financiera realizada en los sistemas económicos periféricos. De esta forma, se extrae una parte del excedente económico generado por las empresas financiadas con capital extranjero y se acumula en los sistemas económicos centrales, en manos de inversores y futuros pensionistas. Además, dicha especulación financiera, cuando las ventas de activos y las salidas de capitales son bruscas, también genera otros efectos perniciosos en las periferias, como las crisis financieras y las devaluaciones monetarias.

La deuda externa contraída por los Gobiernos y las empresas de las periferias genera un servicio anual (intereses más devolución de una parte del capital), que se fija en función de un tipo de interés variable y que es pagadero en dólares (igual que el crédito que origina la deuda). Gran parte de los Gobiernos y las empresas de dichos sistemas cayeron en la «trampa de la deuda» (George 1990) y se endeudaron con la banca transnacional, con organismos supranacionales y con otros Gobiernos de sistemas económicos centrales durante los años setenta del siglo xx (cuando el tipo de interés de las operaciones internacionales —LIBOR— estaba muy bajo y el dólar estaba depreciado, tras haber perdido su paridad fija con el oro por un exceso de emisión de dólares para hacer frente a sus crecientes importaciones de productos europeos y de petróleo —eurodólares y petrodólares—). Y cuando a comienzos de los años ochenta, debido a la política de estímulo económico de la Administración Reagan en Estados Unidos, la *Reaganomics* (Niskanen 1988), se produjo la subida del tipo de interés internacional y la apreciación del dólar, el servicio de la deuda se volvió inasumible para muchos Gobiernos y empresas de los sistemas económicos periféricos, generando la llamada «crisis de la deuda» (Thorp y Whitehead 1986, Berzosa et al 1986). El resultado de todo ello fue una renegociación del pago de la deuda externa, es decir, la concesión de más créditos para pagar el servicio de la deuda a corto plazo; y ello derivó en un incremento aún mayor de la deuda externa y del servicio futuro que se debía satisfacer. Además, en muchos casos, los Gobiernos asumieron la deuda externa de empresas privadas, con lo que la inmensa mayoría de la deuda externa pasó a ser pública.

Según algunas estimaciones (p. e., Restivo 2002) la suma del servicio de la deuda externa abonado por los Gobiernos y las empresas de los sistemas económicos periféricos desde los años setenta (en términos nominales) ha sido muy superior (unas seis veces superior) al monto de los capitales percibidos por dichos agentes en forma de deuda externa.

La diferencia, entre el monto abonado por servicio y el percibido como deuda externa por dichos agentes, no es más que una nueva forma de extracción de excedente económico generado por los agentes de las periferias (empresarios, trabajadores, Gobiernos...) para acumularlo en manos de los propietarios de los bancos transnacionales y de los Gobiernos de los sistemas económicos centrales, es decir, por medio del endeudamiento externo se realiza una nueva forma de explotación financiera de las periferias.

En resumen, los propietarios del ahorro externo, en todas sus formas, buscan rentabilidad, por lo que los capitales que entran en los sistemas económicos periféricos son, a largo plazo, menores que los capitales que salen, produciéndose, en términos netos, una extracción del excedente económico por la vía financiera. Y dicha explotación financiera, en la medida en que extrae el excedente generado en las periferias y permite su acumulación o consumo en los centros, genera un incremento en las oportunidades de muchos de los agentes residentes en los sistemas económicos centrales, pero, al mismo tiempo, impide que dicho incremento tenga también lugar en los sistemas económicos periféricos, donde la mayoría de los agentes siguen teniendo escasas oportunidades, tanto por la existencia de una baja provisión de bienes y servicios con los que satisfacer sus necesidades, como por la escasa creación de capacidades en dichos agentes para que puedan hacer un uso efectivo de la provisión disponible.

3.3. La maldición de la abundancia frente a la distribución de recursos escasos

Gran parte de los sistemas económicos periféricos se caracterizan por una concentración originaria de recursos abundantes en manos de pocos agentes, ya sean aquellos minas, pozos de petróleo, haciendas, plantaciones o industrias protegidas, actuando dicha concentración como un freno para su desarrollo económico (Ranis 1981, Sachs y Warner 1997).

El origen de dicha concentración está, por un lado, en el pasado colonial, que generó una concentración de la tierra en manos de los descendientes de los conquistadores-colonizadores; por otro, en las características de los procesos de descolonización, que generaron igualmente una concentración de la tierra en manos de los líderes de los movimientos de liberación nacional y sus descendientes; y, finalmente, en la aplicación de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones o por sustitución de exportaciones, que generó el nacimiento y el posterior fortalecimiento de una industria, subvencionada o protegida de la competencia, en manos de empresarios pertenecientes a las élites económicas de las periferias.

Así, dichas élites económicas (terratenientes, empresarios....) obtienen grandes ingresos procedentes de las exportaciones de materias pri-

mas y de manufacturas subvencionadas y de la venta de manufacturas en un mercado doméstico cautivo, sin que tengan ningún incentivo para tratar de aumentar la productividad; de esta forma, se apropian de una buena parte del excedente económico. Además, dichos agentes poseen un monopolio de la contratación laboral del resto de la población,¹⁰ por lo que fijan salarios muy bajos, casi a nivel de subsistencia, aumentando con ello sus beneficios y el excedente económico del que se apropian, y dejando a la mayoría de dicha población (los trabajadores) sin posibilidad de apropiarse de una parte significativa de dicho excedente.

A la existencia de un recurso abundante concentrado en pocas manos en los sistemas económicos periféricos se le denomina la «paradoja de la abundancia» (Karl 1997) o la «maldición de la abundancia» (Acosta 2009), debido a que funciona como un desincentivo a la innovación y la asunción de riesgos y genera unas élites económicas rentistas, unas masas de población muy pobres y, en general, un bajo nivel de vida de la población. Y dicho desincentivo no solo afecta a la élite económica de estos sistemas, sino también a sus Gobiernos, cuyos ingresos fiscales fáciles no suponen una gran motivación para encontrar alternativas económicas a los recursos abundantes.

Así, la falta de ambición económica de las élites periféricas genera niveles de inversión bajos y, consecuentemente, una escasa provisión de bienes y servicios con los que satisfacer las necesidades de los agentes de las periferias. Y ello, junto con el mantenimiento de los salarios en niveles próximos a la subsistencia, hace que apenas se incrementen las capacidades de la mayoría de dichos agentes para poder satisfacer efectivamente sus necesidades.

En los sistemas económicos centrales no existe la citada maldición, porque, en general, no existe un recurso abundante concentrado en manos de pocos agentes. De hecho, la industria no suele estar protegida o subvencionada, por lo que debe funcionar en condiciones competitivas, mientras que la tierra suele estar bastante repartida tras las diferentes reformas agrarias y desamortizaciones realizadas en el siglo XIX (Europa Occidental, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda...) y en la primera mitad del siglo XX (Europa Oriental, Rusia, China, Japón, Corea del Sur, Taiwán...).

Así, las élites económicas de los centros (empresarios descendientes de la nobleza medieval —residuales— y de la burguesía moderna —mayoritarios—, e incluso descendientes de las clases medias y bajas que gracias al aumento de las oportunidades en los centros han podido ascender socialmente), al no disponer de un recurso abundante en sus manos, si quieren apropiarse de una parte significativa del excedente económico y mantener su nivel de vida, no tienen otra opción que aumentar y diversificar la producción; debiendo además competir entre sí por la oferta de trabajo. Todo ello termina generando unos salarios elevados, por medio de los cuales los trabajadores se apropian de una parte significativa del excedente económico.

10 Realmente se trataría de un «oligopsonio colusivo» en el mercado del factor trabajo (Link y Landon 1975).

La dificultad que tienen los empresarios en los centros para obtener beneficios y apropiarse de una parte del excedente económico se convierte, por lo tanto, en un incentivo para la innovación y la asunción de riesgo; y ello termina generando unas élites emprendedoras, una clase trabajadora (media y baja) muy independiente y, en general, un alto nivel de vida de la población.

Por lo tanto, la ambición económica de las élites centrales genera altos niveles de inversión y, consecuentemente, una elevada provisión de bienes y servicios con los que satisfacer las necesidades de los agentes de los centros. Y ello, junto con la existencia de salarios elevados, hace que se incrementen de forma significativa las capacidades de la mayoría de dichos agentes para poder satisfacer efectivamente sus necesidades.

3.4. La estructura social dual heredada frente a la estructura social plural

En los sistemas económicos periféricos, el latifundio de origen colonial (hacienda, plantación, mina, pozo...) generó una estructura social dual con la existencia de terratenientes y jornaleros (en muchos casos segregados por características étnicas, tribales o religiosas) y con escasa presencia de pequeños propietarios. De esta forma, la ausencia efectiva de una verdadera clase media ha impedido tradicionalmente la movilidad social, no solo generacional, sino intergeneracional; y dicha movilidad es aún menos probable en el caso de que exista una segregación étnica, tribal o religiosa.

Así, en la periferia, bajo esta estructura social, la clase alta o la élite económica rentista (terratenientes y empresarios industriales y del sector servicios) se apropia de una buena porción del excedente económico; sin embargo, no utiliza la mayor parte de ese excedente económico apropiado para la acumulación de capital dentro de los sistemas económicos periféricos, sino que emplea una gran parte en consumo de lujo (de bienes importados, en su mayoría) y otra gran parte la dedica a la fuga de capitales, impidiendo con ello la reinversión nacional del excedente económico (Frank 1970, Sunkel y Paz 1970). Por su parte, la clase baja, es decir, los trabajadores (jornaleros, obreros y empleados), que constituyen el grueso de la población, son retribuidos casi al nivel de subsistencia, lo que les supone padecer un bajo nivel de vida caracterizado por la pobreza, el analfabetismo y las enfermedades; y dichos factores hacen imposible la ascensión social.

De esta forma, la dualidad social en los sistemas económicos periféricos genera una típica «lucha de clases» (Marx y Engels 1848), que hace surgir movimientos guerrilleros y paramilitares, que a su vez generan revoluciones y dictaduras caracterizadas por la violencia política (Marini 1969); violencia que se ve exacerbada si además existe una segregación étnica, tribal o religiosa. Y en este contexto tan inestable, el crecimiento

económico también lo es, por lo que los avances en materia de desarrollo son pequeños y reversibles.

Es decir, la inestabilidad política de las periferias, junto con la conducta suntuaria y evasora de sus élites, impide tanto el aumento a largo plazo de la provisión de bienes y servicios con los que satisfacer las necesidades de la mayoría de los agentes que residen en ellas, como el aumento de la capacidad efectiva de la mayoría de ellos para satisfacer dichas necesidades.

En los sistemas económicos centrales europeos y japonés, el paso del feudalismo al capitalismo permitió la emergencia de las clases medias (la primera burguesía), que pluralizaron la estructura social. Mientras que en el caso de otros sistemas económicos centrales, los derivados de la desintegración del Imperio británico (Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, esencialmente) las clases medias surgieron a partir de los colonos de origen británico, los cuales en su mayoría se convirtieron en pequeños propietarios. Y la existencia de estas clases medias de origen económico ha permitido tradicionalmente la movilidad social en los centros, desde la clase baja a la media (y viceversa) y desde la clase media a la alta (y viceversa), e incluso desde la clase baja a la alta (y viceversa); aunque esto último sea más común entre dos o más generaciones que una misma generación.¹¹ En estos casos, la presencia de diferencias étnicas o religiosas, la mayoría de las veces, no supone un motivo de segregación y, cuando lo ha sido, los cambios legislativos han tratado de corregirlo.

La clase alta, formada por empresarios emprendedores (en gran parte descendientes de la primera burguesía europea o de los primeros colonos anglosajones) y rentistas (como porción residual descendiente de la nobleza feudal europea y japonesa y de la aristocracia sureña-estadounidense), se apropia de una buena porción del excedente económico, pero se ve obligada, en su mayoría, a realizar inversiones productivas arriesgadas, generando con ello el desarrollo de actividades competitivas, el aumento de la producción y el de la renta.

Por otro lado, la clase baja, formada por trabajadores de escasa cualificación y, posteriormente, también por inmigrantes de sucesivas oleadas y sus descendientes, posee empleo en actividades productivas competitivas y obtiene salarios elevados (con lo que se apropia de una pequeña porción del excedente económico); y ello le permite reducir sus niveles de pobreza (aumentando su consumo) y aumentar sus niveles de educación y sanidad (invirtiendo en capital humano), posibilitándose así la ascensión social.

Por su parte, la clase media, formada por trabajadores cualificados, pequeños propietarios y pequeños empresarios, se apropia de otra buena porción del excedente económico. Dicha porción la acumulan en forma de ahorro, que, por medio de las entidades financieras, es canalizado

11 El ejemplo típico de la movilidad social desde la clase baja hasta la clase alta en una sola generación sería el llamado «sueño americano» (Cullen 2004).

hacia la inversión en actividades productivas, contribuyendo con ello al crecimiento económico y por ende al desarrollo.

Además, la existencia de clases medias, unida a la ascensión social, hace que los esfuerzos de la clase baja se centren en convertirse en clase media, en lugar de hacerlo en la lucha de clases. Consecuencia de ello, los partidos políticos hacen política para la gran clase media, con la consiguiente moderación ideológica y estabilidad política democrática. Y en este contexto de estabilidad, el crecimiento económico también suele ser estable, con lo que los avances en materia de desarrollo suelen ser significativos y muy poco reversibles.

Es decir, la estabilidad política de los centros, junto con la conducta emprendedora de sus élites, favorece tanto el aumento a largo plazo de la provisión de bienes y servicios con los que satisfacer las necesidades de los agentes que residen en ellos, como el aumento de su capacidad efectiva para satisfacer dichas necesidades.

3.5. La ausencia frente a la presencia de un Estado Social de Derecho

En los sistemas económicos periféricos el Estado está controlado por las élites económicas (terratenientes y grandes empresarios y sus familias) que garantizan el mantenimiento del *status quo* (Baran 1957), siguiendo la máxima del «gatopardismo» de que «si queremos que todo siga como está, es preciso que todo cambie» (Lampedusa 1958: 66).

De esta forma, en contextos de inestabilidad política, las élites económicas periféricas apoyan dictaduras militares que suprimen los derechos sociales y políticos que pudieran existir y garantizan los derechos de dichas élites (Dos Santos 1972). Y dichas actuaciones terminan reduciendo las capacidades de la mayoría de los agentes de las periferias para satisfacer sus propias necesidades.

Sin embargo, en contextos de estabilidad política, distintos sectores de las élites económicas se alternan en el control del Estado por medio de una democracia formal populista, que responde a la máxima del «despotismo ilustrado» de «todo para el pueblo pero sin el pueblo» (Bennassar et al 1980); en estos casos, se suelen generar ciertas mejoras sociales (reducción de la pobreza, del analfabetismo, de ciertas enfermedades...), pero sin alterar esencialmente la estructura social dual; y aunque, en algunos casos, pueda surgir una reducida clase media (pequeños empresarios, profesionales liberales, funcionarios públicos...), esta resulta empobrecida por las crisis económicas y los ajustes consiguientes. El resultado de ello, en estos casos, es que los aumentos de las capacidades de la mayoría de los agentes de las periferias para satisfacer sus propias necesidades no se mantienen a largo plazo.

Así pues, en las periferias, la falta de un Estado Social de Derecho (Heller 1929) de manera permanente impide la mejora del nivel de vida de

la población; entendiéndolo por Estado Social de Derecho aquel modelo de Estado preocupado por favorecer la integración de las clases sociales menos favorecidas (evitando la exclusión y la marginación), por compensar las desigualdades generadas por el mercado, por redistribuir la renta a través de los impuestos y el gasto público y por garantizar derechos sociales como el acceso a la sanidad, a la educación, a una vivienda digna, a un empleo digno, a un subsidio por desempleo, a los bienes culturales, a los servicios sociales (tercera edad, discapacidad, exclusión social...), a un entorno natural, etc.

En los centros, por el contrario, el Estado está controlado democráticamente por la mayoría de la población, que es la clase media (pequeños empresarios, profesionales liberales, funcionarios públicos, trabajadores cualificados...), lo que conduce a una continua mejora del nivel de vida de dicha clase.

En estos casos, suele existir estabilidad política y la democracia es real. Se alternan en el control del Estado diferentes sectores de la clase media y existe representación política de clases alta (grandes empresarios) y baja (trabajadores sin cualificación e inmigrantes de primera, segunda y tercera generación). Y el resultado de todo ello es una preocupación constante por las mejoras sociales de la mayoría de la población, reconocidas como derechos sociales; o lo que es lo mismo, aumentan a largo plazo las capacidades de la mayoría de los agentes de los centros para satisfacer sus propias necesidades.

Aunque conviene señalar que a pesar de que la presencia permanente de un Estado Social de Derecho garantiza la pluralidad social, la movilidad social entre clases y la continua mejora del nivel de vida de la mayoría de la población, lo que no hace es modificar la estructura social plural (por ejemplo, no erradica la pobreza relativa, ni expropia el patrimonio de las clases altas).

4 El período mundial

El surgimiento del sistema económico mundial (Hidalgo-Capitán 2007) mediante la integración de los sistemas económicos nacionales desarrollados y subdesarrollados en una misma entidad, es decir, el proceso de «globalización» (McLuhan 1968), ha tenido además como consecuencia la *endogeneización* de los fenómenos del desarrollo y del subdesarrollo.

Esto supone que, si bien durante la etapa nacional el crecimiento de la brecha entre desarrollo y subdesarrollo era un problema sobre todo para los sistemas económicos subdesarrollados, ahora, el crecimiento de dicha brecha pasa a ser un problema interno del sistema económico

mundial; problema que está generando un profundo desequilibrio en las condiciones de vida de los seres humanos que lo componen.

4.1. El apartheid global

A pesar de la citada *endogeneización*, los mecanismos comerciales (intercambio desigual) y financieros (repatriación de beneficios de las empresas transnacionales, especulación financiera y endeudamiento externo) siguen permitiendo que sean los agentes residentes en los sistemas económicos desarrollados (empresas transnacionales, bancos, Gobiernos, inversores, especuladores, futuros pensionistas, consumidores...) los que se apropien de la mayor parte del excedente económico generado en los sistemas económicos subdesarrollados, contribuyendo con ello a la concentración creciente de la riqueza en los sistemas económicos desarrollados.

Por otro lado, la persistencia de la concentración de los recursos productivos en manos de pocos agentes en los sistemas económicos subdesarrollados, junto con la dualidad social imperante y la ausencia de un Estado Social de Derecho de manera permanente, no contribuyen a que existan en estos sistemas procesos de crecimiento sostenido que generen un aumento de las oportunidades de los agentes residentes en ellos.

El resultado de todo esto es que el sistema económico mundial ha adquirido las características de un «*apartheid* global»¹² (Kohler 1978 y 1995, Amin 2001, Pritchett 2006), en el que la mayoría de los seres humanos que lo forman (el 83,5% del total mundial, según el Banco Mundial 2011) quedan recluidos en unos sistemas económicos guetos (los subdesarrollados), mientras que una selecta minoría de seres humanos (el 16,5% del total mundial, según el Banco Mundial 2011; y en su mayoría «blancos») disfrutan de un alto nivel de vida en los sistemas económicos ciudadelas (los desarrollados).

Luego, en el período mundial, a la persistencia de las causas explicativas del desarrollo y el subdesarrollo, hay que unir el *apartheid* global; o, lo que es lo mismo, la defensa de las privilegiadas condiciones de vida de los ciudadanos de los sistemas económicos ciudadelas, por parte de los Gobiernos y de la mayoría de los agentes de dichos sistemas, gracias a la aplicación de políticas de «segregación» por origen, que limitan la entrada a los ciudadanos procedentes de los sistemas económicos guetos, que resultan así recluidos en ellos.

Las condiciones de vida en los guetos son muy duras para la mayoría de los agentes que residen en ellos, ya que son condiciones de vida de subsistencia o muy próximas, lo que implica que sus oportunidades son muy bajas. La excepción a esta realidad mayoritaria de los guetos la representa una pequeña minoría de agentes que podemos denominar

12 El término *apartheid* se utiliza por la similitud que existe entre la segregación social por origen dentro del sistema económico mundial (impuesta por una minoría de residentes en sistemas económicos nacionales desarrollados sobre los residentes en sistemas económicos subdesarrollados) y la segregación social por razas del sistema económico sudafricano entre 1948 y 1993 (impuesta por una minoría de población blanca sobre la mayoría de población negra, india y mestiza) (Louw 2004).

«colaboracionistas»¹³ de los principales agentes de los sistemas económicos ciudadelas (empresas transnacionales, bancos, Gobiernos...); las condiciones de vida de estos agentes colaboracionistas serán semejantes a las de la mayoría de los residentes en las ciudadelas, siempre y cuando mantengan al resto de sus vecinos controlados dentro de los guetos.

Por su parte, las condiciones de vida en las ciudadelas son muy confortables para la mayoría de los agentes residentes en ellos, que disfrutan de muchas oportunidades al disponer de gran cantidad de recursos para satisfacer sus necesidades y de elevadas capacidades para hacer un uso efectivo de dichos recursos. No obstante, y a pesar de que en las ciudadelas la renta está bastante distribuida, existe una minoría de agentes cuyas condiciones de vida son similares a las de los habitantes de los guetos, son los excluidos sociales, en su mayoría pobres e indigentes nativos, pero también inmigrantes irregulares.

La clave de dicho bienestar en las ciudadelas radica en la favorable proporción población/recursos (16,5% de la población mundial disfrutando del 68,3% de la producción mundial, según datos del Banco Mundial 2011);¹⁴ de esta forma, para que el nivel de vida de las ciudadelas pueda ser mantenido en el tiempo y las oportunidades de la mayoría de los agentes residentes en ellas no disminuyan, es preciso que no aumente significativamente la población de estos sistemas, es decir, que la mayoría de la población mundial permanezca recluida en los guetos.

No obstante, la concentración de la precariedad en los sistemas económicos guetos empieza a generar importantes perturbaciones que amenazan la estabilidad del sistema económico mundial.

La más importante de dichas perturbaciones es el fuerte aumento de los flujos migratorios desde los guetos a las ciudadelas; flujos coherentes con la libre circulación de trabajadores entre sistemas económicos nacionales como institución reguladora del sistema económico mundial (Hidalgo-Capitán 2007); flujos que, en su mayoría, adoptan la forma de inmigración irregular, es decir, no autorizada por los Gobiernos de las ciudadelas.

Estas migraciones son una reacción funcional de los agentes del sistema económico mundial, que tratan de regular la fuerte concentración de la riqueza en las ciudadelas y de la pobreza en los guetos, desplazando población desde donde esta es excedentaria respecto de los recursos disponibles (los guetos) hacia donde es deficitaria respecto de los recursos disponibles (las ciudadelas) (Lewis 1954, Harris y Todaro 1970).

Dichas migraciones generan las llamadas «remesas» de emigrantes (Tuirán 2002), que serían una forma de explotación migratoria (inversa y voluntaria), ya que supone la transferencia voluntaria del excedente económico, del que se apropian los inmigrantes en los sistemas económicos ciudadelas, hacia sus familias en los sistemas económicos guetos, donde dicho excedente económico se consume y, en una pequeña propor-

13 Utilizamos el término *colaboracionistas* por la similitud de dicha conducta con la del Gobierno de Pétain en la Francia de Vichy (Dreyfus 2004).

14 En años anteriores dicha cifra superaba el 70%, pero la crisis económica global está afectando más duramente a las ciudadelas que a los guetos.

ción, se acumula (contribuyendo con ello a aumentar las oportunidades de los familiares de los migrantes).

Junto con esta forma de explotación migratoria, y directamente vinculada con las migraciones, en los últimos años, ha comenzado a surgir otra forma de transferencia del excedente económico generado en las ciudadelas hacia los guetos. Los Gobiernos de las ciudadelas tratan de frenar la llegada de inmigrantes procedentes de determinados guetos, transfiriendo a los Gobiernos de dichos sistemas ciertos recursos financieros en forma de cooperación internacional, en una estrategia conocida como «codesarrollo» (Nair 1997), con dos finalidades: que dichos Gobiernos colaboracionistas impidan la salida de inmigrantes de sus sistemas; y que, además, mejoren las oportunidades de los agentes residentes en ellos de forma que tengan un menor incentivo para emigrar.

No obstante, estas formas de explotación inversa (migratoria y cooperativa) no compensan casi en nada las formas tradicionales de explotación (comercial y financiera), por lo que la brecha desarrollo-subdesarrollo persiste y genera problemas no solo en los guetos, sino también en las ciudadelas.

De hecho, la apropiación de una parte del excedente económico que realizan los inmigrantes genera un conflicto distributivo con otros agentes residentes de las ciudadelas, que se niegan a renunciar a su alto nivel de vida y crean mecanismos de defensa (leyes de extranjería, policía migratoria, control de fronteras, repatriaciones forzosas, cupos migratorios, permisos de trabajo y residencia, múltiples expresiones de racismo y xenofobia...). Dichos mecanismos tienen una eficacia limitada, por cuanto entran en conflicto con la libre circulación de trabajadores entre sistemas económicos nacionales; y, de hecho, la permanencia de inmigrantes procedentes de los guetos en las ciudadelas, ya sean éstos inmigrantes regulares, regularizados o irregulares, genera en estos sistemas una importante competencia por el empleo entre los inmigrantes y los trabajadores nativos, en particular en los segmentos inferiores de los mercados de trabajo, cuyos salarios dejan de crecer (Piore 1979).

Además, la resistencia de los Gobiernos de las ciudadelas a permitir una libre circulación de trabajadores (a menos que procedan de otras ciudadelas), aunque va en contra de una de las instituciones reguladoras del sistema económico mundial, termina generando la existencia de importantes bolsas de marginalidad entre los inmigrantes irregulares. La consecuencia de ello es que dichos inmigrantes han de vivir clandestinamente en las ciudadelas vinculados con actividades económicas informales (servicio doméstico, venta ambulante, trabajos agrícolas, mendicidad...) e ilegales (falsificación y venta de productos con propiedad intelectual registrada, venta de drogas, prostitución, hurto, crimen organizado...); marginación y clandestinidad que retroalimentan las conductas racistas y xenófobas de determinados agentes de las ciudadelas.

Otra de las perturbaciones estaría vinculada con la aparición de la violencia política hacia los habitantes de las ciudadelas y sus colaboradores de los guetos. El terrorismo islamista internacional, pese al componente de fanatismo religioso, es una reacción de algunos agentes de los sistemas económicos guetos (líderes religiosos, activistas políticos...) contra aquellos a los que consideran responsables de sus escasas oportunidades, que son los colaboradores residentes en los guetos y las empresas transnacionales, los bancos, los Gobiernos, las fuerzas armadas y de seguridad e, incluso, los ciudadanos de los sistemas económicos ciudadelas.

Y en la misma línea se encontraría también el fenómeno de la piratería internacional, según el cual, algunos agentes de los sistemas económicos guetos (líderes tribales, activistas políticos...) reaccionan contra aquellos que consideran responsables de su situación de marginación (empresas extranjeras, ONG extranjeras, turistas extranjeros...) por medio del secuestro de bienes y personas canjeables a cambio de importantes sumas de dinero, que sirve para paliar parcialmente sus duras condiciones de vida y aumentar sus oportunidades.

5 Conclusiones

Así pues, podemos concluir que los fenómenos del desarrollo y el subdesarrollo, lejos de tener una única causa, son el resultado de un proceso histórico en el que han intervenido muchos factores, algunos de los cuales ya dejaron de tener incidencia, mientras que otros siguen alimentando la persistencia de ambos fenómenos.

Entre las causas del subdesarrollo hemos identificado la explotación colonial (sin incidencia en la actualidad), la explotación comercial, la explotación financiera, la maldición de la abundancia, la estructura social dual heredada, la ausencia de un Estado Social de Derecho permanente (todas ellas con vigencia durante los últimos sesenta años) y el *apartheid* global (surgido con la globalización).

Mientras que entre las causas del desarrollo hemos identificado la explotación colonial (sin incidencia en la actualidad), la explotación comercial, la explotación financiera, la distribución de recursos escasos, la estructura social plural, la presencia permanente de un Estado Social de Derecho (todas ellas con vigencia durante los últimos sesenta años) y el *apartheid* global (surgido con la globalización).

De todas ellas, son causas comunes de ambos fenómenos: la explotación colonial, la comercial, la financiera y el *apartheid* global. Mientras que son causas opuestas y simétricas de aquellos: la maldición de la abundancia frente a la distribución de recursos escasos; la estructura

social dual heredada frente a la estructura social plural y la ausencia frente a la presencia de un Estado Social de Derecho de forma permanente.

Por último, debemos destacar que esta explicación del desarrollo y el subdesarrollo, a pesar de incorporar conceptos y elementos de análisis utilizados por diferentes escuelas del desarrollo durante los últimos veinte años, es deudora de las principales ideas que sobre ambos fenómenos fueron concebidas por los autores de la Teoría de la Dependencia en los años cincuenta, sesenta y setenta, cuyos planteamientos, lejos de haber sido superados, conservan su vigencia en la actualidad y nos sirven para comprender mejor el funcionamiento del actual sistema económico mundial.

Otra cosa diferente es la transformación de dicho sistema encaminada, entre otras cosas, a terminar con el subdesarrollo. Si bien es cierto que «otro mundo es posible» (Foro Social Mundial 2002), su construcción depende de la voluntad política colectiva de innumerables agentes reguladores, que tomarán sus decisiones reguladoras en función de sus propias concepciones de cómo funciona y cómo debiera funcionar el sistema económico mundial. Y he aquí la utilidad de todos los trabajos teóricos sobre el desarrollo y el subdesarrollo, orientar la acción política de regulación y transformación del sistema económico mundial.

6 Bibliografía

- ACOSTA A (2009). La maldición de la abundancia. AbyaYala, Quito
- AMIN S (1970). La acumulación a escala mundial. Siglo XXI, Madrid, 1974
- (1973). El desarrollo desigual. Fontanella, Barcelona, 1975
- (2001). ¿Globalización o *apartheid* a escala global? CSCAweb, Madrid
- BALASSA B (1981). The Newly Industrializing Economies in the World Economy. Pergamon Press, Nueva York
- BAMBIRRA V (1974). El capitalismo dependiente latinoamericano. Siglo XXI, México
- BANCO MUNDIAL (2011). World dataBank. World Development Indicators (WDI) and Global Development Finance (GDF). Disponible en: <<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=1&id=4>>. [Consulta: 21/11/2011].
- BARAN P (1957). La economía política del crecimiento. Fondo de Cultura Económica, México, 1975
- BENNASSAR M et al (1980). Historia Moderna. Akal, Madrid
- BERZOSA C et al (1987). La deuda externa. IEPALA, Madrid
- BUSTELO P (1998). Teorías contemporáneas del desarrollo económico. Síntesis, Madrid
- CARDOSO FH, FALETTO E (1969). Dependencia y desarrollo en América Latina. Siglo XXI, México, 1988
- CARDOSO FH (1972). Imperialismo y dependencia en América Latina. En: Villarreal R (comp). Economía internacional. Fondo de Cultura Económica, México, 1979, vol 1, t 2, pp 298-315
- CASAS-GRAGEA ÁM (2005). La teoría de la dependencia. AECEI, Madrid
- CASTELLS M, LASERNA R (1990). La nueva dependencia: cambio tecnológico y reestructuración socioeconómica en Latinoamérica. En: Portes A, Kincaid D (comps). *Teorías del desarrollo nacional*. EDUCA, San José, pp 97-131
- CULLEN J (2004). The American Dream: A Short History of an Idea that Shaped a Nation. Oxford University Press, Nueva York
- DOS SANTOS T (1970). La estructura de la dependencia. En: Villarreal R. Economía Internacional. Vol 1, t 1. Fondo de Cultura Económica, México, 1979, pp 216-226
- (1972). Socialismo o fascismo. Periferia, Buenos Aires

- (1978). *Imperialismo y dependencia*. Era, México
- (2003). *La Teoría de la Dependencia. Balance y perspectivas*. Plaza y Janés, Buenos Aires
- DREYFUS F-G (2004). *Histoire de Vichy*. Éditions de Fallois, París
- EMMANUEL A (1969). *El intercambio desigual*. Siglo XXI, Madrid, 1973
- FORO SOCIAL MUNDIAL (2001). *Carta de principios del Foro Social Mundial*. Disponible en <http://www.forumsocialmundial.org.br/main.php?id_menu=4&cd_langua-ge=4>. [Consulta: 21/11/2011].
- FRANK AG (1966). *El desarrollo del subdesarrollo*. En: Frank AG. *Sociología del desarrollo y subdesarrollo de la sociología. El desarrollo del subdesarrollo*. Anagrama, Barcelona, 1971, pp 101-90
- (1967). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Siglo XXI, Buenos Aires, 1974
- (1970). *Lumpemburguesía, lumpendesarrollo*. Laia, Barcelona, 1972
- FURTADO C (1967). *Teoría y política del desarrollo económico*. Siglo XXI, México, 1972
- (1974). *El desarrollo económico: un mito*. Siglo XXI, México, 1986
- GALEANO E (1971). *Las venas abiertas de América Latina*. Siglo XXI, México, 2003
- GEORGE S (1990). *La trampa de la deuda: Tercer Mundo y dependencia*. IEPALA, Madrid
- GRIMAL H (1965). *Historia de las descolonizaciones del siglo XX*. IEPALA, Madrid, 1989
- HARNECKER M (1972). *Imperialismo y dependencia*. Akal, Madrid, 1979
- HARRIS J, TODARO M (1970). *Migration, unemployment and development: A two-sector analysis*. *American Economy Review* 60(1):126-142
- HECKSCHER E (1919). *The effect of foreign trade on the distribution of income*. En: Ellis H S, Metzler L A. *Readings in the Theory of International Trade*. Irwin, Homewood III, 1950
- HELLER H (1929). *¿Estado de Derecho o dictadura?* En: Heller H. *Escritos políticos*. Alianza, Madrid, 1985, pp 443 y ss
- HIDALGO-CAPITÁN AL (1998). *El pensamiento económico sobre desarrollo. De los mercantilistas al PNUD*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva, Huelva
- (2007). *El sistema económico mundial y la gobernanza global. Una teoría de la autorregulación de la economía mundial*. Eumed.net, Málaga, <http://eumed.net/libros/2007b/280/indice.htm>, consultado 20 de junio de 2011
- (2011a). *Economía Política del Desarrollo. La construcción retrospectiva de una especialidad académica*. *Revista de Economía Mundial* 28: 279-320
- (2011b). *Economía Política Global. Globalización, gobernanza y crisis*. Editorial Académica Española, Saarbrücken
- HUNT D (1989). *Economic Theories of Development. An Analysis of Competing Paradigms*. Harvester Wheatsheaf, Londres
- KARL T (1997). *The Paradox of Plenty. Oil Booms and Petro-States*. California University Press, Berkeley
- KEOHANE R, NYE J (eds) (1972). *Transnational Relations and World Politics*. Harvard University Press, Cambridge, MA
- (1977). *Poder e interdependencia. La política mundial en transición*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1988
- KOHLER G (1978). *Global Apartheid*. World Order Models Project. Working Paper n.º 7, Institute for World Order, Nueva York
- (1995). *The three meanings of Global Apartheid: Empirical, normative, and existential*. *Alternatives* 20:403-413
- LAMPEDUSA G (1958). *El gatopardo*. Cátedra, Madrid, 2003
- LEWIS A (1954). *Desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo*. En: Agarwala AN, Singh SP. *La economía del subdesarrollo*. Tecnos, Madrid, 1973, pp 333-374
- (1955). *Teoría del desarrollo económico*. Fondo de Cultura Económica, México, 1964
- LINK C, LANDON J (1975). *Monopsony and union power in the market for nurses*. *Southern Economic Journal* 41(4):649-659
- LOUW E (2004). *The Rise, Fall and Legacy of Apartheid*. Praeger, Westport, CT
- MCLUHAN M (1968). *Guerra y paz en la aldea global*. Planeta, Madrid, 1985
- MARINI RM (1969). *Subdesarrollo y revolución*. Siglo XXI, México
- MARX K, ENGELS F (1848). *Manifiesto Comunista*. Viejo Topo, Madrid, 2005
- MYRDAL G (1957). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. Fondo de Cultura Económica, México, 1959
- NAÏR S (1997). *Rapport de bilan et d'orientation sur la politique de codéveloppement liee aux flux migratoires*. Ministère d'Affaires Étrangères, París

- NISKANEN W (1988). *Reaganomics: An Insider's Account of the Policies and the People*. Oxford University Press, Nueva York
- NURKSE R (1953). *Problemas de la formación del capital en los países insuficientemente desarrollados*. Fondo de Cultura Económica, México, 1973
- OHLIN B (1933). *Comercio interregional e internacional*. Oikos-Tau, Barcelona, 1971
- PANEBIANCO A (1991). *Comparación y explicación*. En: Sartori G, Morlino L (comp). *La comparación en las Ciencias Sociales*. Alianza, Madrid, 1999, pp 81-104
- PIORE M J (1979). *Birds of Passage: Migrant Labour in Industrial Societies*. Cambridge University Press, Cambridge
- PREBISCH R (1949). *El desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas*. *El Trimestre Económico* 16(3):347-431
- (1950). *Crecimiento, desequilibrio y disparidades*. En: CEPAL. *Estudio económico sobre América Latina, 1949*. Naciones Unidas, Nueva York, 1951, pp 3-89
 - (1951). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. CEPAL, México, 1952
 - (1954). *La cooperación internacional en la política del desarrollo latinoamericano*. Naciones Unidas, Nueva York
 - (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. Fondo de Cultura Económica, México
- PRITCHETT L (2006). *Let Their People Come. Breaking the Gridlock on Global Labor Mobility*. Center for Global Development, Washington, DC
- RANIS G (1981). *Challenges and Opportunities Posed by Asia's Superexporters: Implications for Manufactured Exports from Latin America*. En: Baer W, Gillis M (eds). *Export Diversification and the New Protectionism: The Experience of Latin America*. NBER - Illinois University, Champaign, IL, 204-30
- RESTIVO N (2002). *La deuda del Tercer Mundo: un lastre sobre las economías*. Clarín, 16/09/2002
- RICARDO D (1817). *Principios de Economía Política y Tributación*. Fondo de Cultura Económica, México, 1973
- RODRÍGUEZ-KAUTH A (2000). *El discurso político. La caída del pensamiento*. Espacio, Buenos Aires
- ROSENSTEIN-RODAN P (1943). *Problemas de la industrialización de Europa Oriental y Suroriental*. En: Agarwala AN, Singh SP (comp). *La economía del subdesarrollo*. Tecnos, Madrid, 1973, pp 207-215
- SACHS J, WARNER A (1997). *Natural Resource Abundance and Economic Growth*. Center for International Development and Harvard Institute for International Development, Cambridge, MA
- SAMPEDRO JL (1972). *Conciencia de subdesarrollo*. Salvat, Barcelona
- (1999). *Una visión del subdesarrollo hace 30 años*. *Revista de Economía Mundial* 1:139-147
- SEN A (1981). *Poverty and Famines*. Clarendon Press, Oxford
- SINGER H (1949). *Relative Prices of Exports and Imports of Under-Developed Countries*. Naciones Unidas, Mimeo
- (1950). *La distribución de las ganancias entre los países que invierten y los que reciben préstamos*. En: Singer H. *Estrategia del desarrollo internacional*. Fondo de Cultura Económica, México, 1975, pp 67-83
 - (1960). *Tendencias recientes del pensamiento económico sobre países subdesarrollados*. En: Singer H. *Estrategia del desarrollo internacional*. Fondo de Cultura Económica, México, 1975, pp 21-44
- SMITH A (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México, 1979
- SUNKEL O, PAZ P (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI, México, 1978
- TAVARÉS MC (1964). *Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en el Brasil*. *Boletín Económico de América Latina* 9(1)
- THORP R, WHITEHEAD L (1986). *La crisis de la deuda en América Latina*. Siglo XXI, México
- TUIRÁN R (2002). *Migración, remesas y desarrollo*. En: Zúñiga E et al. *La situación demográfica de México 2002*. Consejo Nacional de Población, México

Global Financial Partnerships in Microfinance: India, Peru and Tanzania

Relaciones financieras globales en microfinanzas: India, Perú y Tanzania

Ana MARR

Reader in International Development Economics
University of Greenwich, London, United Kingdom

Principal Investigator and Director of the
Leverhulme Microfinance Research Project
'Optimising the Dual Goals of Microfinance'.

Autor para correspondencia /
corresponding author:
a.marr@gre.ac.uk

Paola TUBARO

Lecturer in Economic Sociology University
of Greenwich, London, United Kingdom
p.tubaro@gre.ac.uk

ResumenAbstract

- 1 Introduction**
- 2 Theoretical framework**
 - 2.1. Financial intermediation and competition in the microfinance market**
 - 2.2. Typology**
- 3 Research questions and hypotheses**
- 4 Socio-economic, regulatory and business environment in Peru, India and Tanzania**
 - 4.1. Socio-economic country background**
 - 4.2. Enabling Environment for Microfinance**
 - 4.3. Regulatory environment**
- 5 Data variables and indicators**
 - 5.1. Data**
 - 5.2. Variables and indicators**
 - 5.3. Aggregate indicators**
- 6 Analyses**
 - 6.1. India (Tamil Nadu)**
 - 6.2. Peru**
 - 6.3. Tanzania**
- 7 Discussion and conclusions**
- 8 References**

Global Financial Partnerships in Microfinance: India, Peru and Tanzania*

Relaciones financieras globales en microfinanzas: India, Perú y Tanzania

Ana MARR

Reader in International Development Economics
University of Greenwich, London, United Kingdom
Principal Investigator and Director of the
Leverhulme Microfinance Research Project
'Optimising the Dual Goals of Microfinance'.
Corresponding author/
Autor para correspondencia:
a.marr@gre.ac.uk

Paola TUBARO

Lecturer in Economic Sociology University
of Greenwich, London, United Kingdom
p.tubaro@gre.ac.uk

Abstract

The paper studies the 'wholesale' market through which microfinance institutions operating in three contexts (Peru, Tanzania and the state of Tamil Nadu in India) obtain loans from a variety of domestic and international funding bodies. The nature and characteristics of the relationships between them are captured through network analysis and visualization tools, with a dataset comprising inter-organisational lending relationships and organisations' attributes over the years 2006-8. Focus is on the extent to which patterns in wholesale lending relationships relate to the legal status and characteristics of microfinance institutions; to the regulatory, business and social environment in which they operate; and to shifts in the balance between social and commercial interests of diverse types of lenders.

The analysis brings to light considerable cross-country variation in the structure and features of wholesale lending relationships, and relates it primarily to differences in governance and regulation. On this basis, it makes the case that building a more enabling regulatory environment for funding partnerships may improve the capacity of microfinance to achieve its dual goals of poverty alleviation and financial sustainability.

Keywords: microfinance, wholesale lending, Peru, India, Tanzania

Resumen

El artículo estudia los mercados mayoristas en que se financian instituciones de microfinanzas de tres contextos (Perú, Tanzania y el estado de Tamil Nadu en India). La naturaleza y las características de las relaciones entre ellos son capturadas mediante análisis de redes y herramientas de visualización, empleando una base de datos que contiene relaciones de préstamo entre organizaciones y atributos organizacionales de los años 2006-8. Se pone el énfasis en el vínculo entre los modelos de relaciones de préstamo mayoristas, la naturaleza legal y las características de las instituciones de microfinanzas; el entorno regulatorio, de negocios y social en el que operan; y los cambios en el balance entre los intereses sociales y comerciales de los distintos tipos de proveedores de financiación.

El análisis pone de manifiesto una considerable variación entre países en cuanto a la estructura y los patrones de financiación mayorista, que se relaciona principalmente con diferencias en gobernanza y regulación. Sobre esta base, se argumenta que la construcción de un entorno regulatorio más facilitador mejoraría la capacidad de alcanzar el doble objetivo de alivio de la pobreza y sostenibilidad financiera por parte de las microfinanzas.

Palabras clave: microfinanzas, financiación mayorista, Perú, India, Tanzania

* We gratefully acknowledge financial support from the Leverhulme Trust, of which this paper is an output; Grant reference: F/00 345/D. We thank Molly Knight for outstanding research assistance, and Martin Everett, Cornell Jackson, and Ganka Nyamsogoro for valuable information and advice. We have also benefited from suggestions of participants in the DANL Research Program meeting in Barcelona (April 2010). Any remaining errors or inaccuracies are solely ours

1 Introduction

Microfinance is the provision of financial services to low-income clients, particularly women in developing countries, who would otherwise have limited or no access to them. Microfinance products include loans, typically for small enterprise development, and to a lesser extent deposits, savings, remittances and even insurance. They tend to be for small monetary amounts, often sufficient to make a difference to those who live in poverty.

Microfinance Institutions (MFIs) are organisations that provide such services. Together with their social mission to improve the welfare of the poor through financial services, it is widely thought today that they also have a commercial mission to provide those services in a financially sustainable way (Cull et al 2009, Hermes and Lensink 2011). The challenge facing MFIs is to achieve both goals, despite potential trade-offs between them (González 2010b, Morduch 2004, Pawlak and Matul 2004, Mersland and Strøm 2011).

MFIs receive funding from organisations as diverse as governmental and inter-governmental agencies, financial institutions, and charities. Not only do funders differ in their motivations for involvement in microfinance, with different balances between commercial and social goals, but also in scale of activity, ranging from local to national and international. The extent and form of their contributions are possible determinants of the capacity of MFIs to reconcile their dual objectives.

Funding may take various forms, from loans to equity investment and grants; the former are particularly interesting for comparative analyses because almost all MFIs have some debt, while reliance on other funding modes is more heterogeneous across countries and organisations.¹ Accordingly in this paper, we set out to study the 'wholesale' lending market through which MFIs obtain credit to support their activities, and explore the extent to which patterns in their relationships to lenders relate to their legal status, their characteristics and performance, and the type and motivations of lenders. Our ultimate purpose is to shed light on how inter-organisational lending partnerships may affect the capacity of MFIs to jointly achieve their social and financial goals.

MFIs' ability to attract loans may also depend on the regulatory, business and social environment in which they operate. To take this into account, we compare three contexts that exhibit notable differences in terms of regulation and structure of the microfinance market, namely Peru, Tanzania, and the state of Tamil Nadu in India.² We use descriptive network analysis and visualization tools, with a dataset of wholesale lending relationships between MFIs and their lenders. We focus on the years 2006-2008 —a time in which the industry was still little affected by the slowdown accompanying the global financial crisis (MicroRate 2009).

- 1 Debt/equity ratios differ widely across MFIs, and shareholding relationships are diverse depending on legal status (members-owned cooperatives, privately-owned corporations, state-owned institutions); grants, instead, are increasingly less relevant as many MFIs strive towards financial sustainability (Robinson 2001, Woller et al 1999).
- 2 The choice of Tamil Nadu instead of India as a whole has been determined by the need to ensure comparability with the other two countries, much smaller in size.

The data have been collected from publicly available sources, and complemented by primary data gathered during fieldwork in 2009-2010.

Our analyses show significant cross-country variation, largely depending on differences in governance and regulation. On this basis, we argue that more enabling regulatory environments for funding partnerships correspond to enhanced capacity of microfinance to engage in relations with a wide range of lender types.

The remainder of the paper is organized as follows. Section 2 presents the theoretical framework of our research and a typology of MFIs and lenders. Section 3 illustrates research questions and hypotheses. Section 4 provides background information on the regulatory, business and social environment in the three countries. Section 5 presents data, variables and indicators; section 6 contains our analyses, and section 7 concludes.

2 Theoretical framework

2.1. Financial intermediation and competition in the microfinance market

Financial intermediation transfers funds from savers to spenders. Wholesale lenders specialize in one part of the process (access to capital) while wholesale borrowers (MFIs, which are also retail lenders) select, manage and monitor final spenders. Wholesale lenders take advantage of economies of scale and lower transaction costs (e. g. legal costs to produce loan contracts) to raise more capital at better conditions, but lack the detailed local knowledge that would be necessary to lend directly to final spenders —often remote rural communities in developing countries. In turn, wholesale borrowers may be unable to access capital from individual investors, often based in the rich world, owing to high transaction costs; yet they are likely to have good knowledge of, and ability to interact with, the local communities in which they operate.

In this context, competition between MFIs is to get funders on the one side, and final clients on the other; competition between wholesale lenders is to access funds and get borrowers (MFIs). Economic theory predicts that increases in competition between lenders will result in better contracts for MFIs, in terms of lower equilibrium prices; similarly, enhanced competition between MFIs will lead to more favourable deals for final clients. The last few decades have indeed seen a dramatic rise in competition owing to greater emphasis on financial sustainability, liberalization of financial markets, and a high number of commercially-oriented new entrants in the microfinance market, with benefits such as increased attention to changes in clients' needs and expectations, and rapid adoption of new technologies (Christen & Rhyne 1999, McIntosh and Wydick 2005, Ghosh and Van Tassel 2011).

Yet increased competition has also brought calls for better organisation and regulation of the market. This has meant strengthening governance systems, with efforts to integrate microfinance into regulated financial markets and subject it to banking supervision (Christen et al 2003, Balkenhol 2007). Somewhat paradoxically, the need for more cooperative behaviour has emerged too. Potentially increasing information asymmetries require information sharing (for instance with credit bureaus) to prevent uncertainties over indebtedness of final borrowers, especially those with multiple loans. Possible opportunistic behaviours and the risk of escalation of any conflicts (e. g. when a wholesale lender becomes a retailer and competes directly with its MFI borrower for final clients), can be mitigated through a culture of greater transparency and even reciprocal trust.

Forms of cooperation often arise in such cases and —provided they remain within the boundaries of anti-trust legislation— support healthier forms of competition, in the long-term interest of all market participants (Lazega 2009). In finance in particular, social motivations have been recognized as a factor increasing the scope for cooperation (Penalva 2007); this is particularly important in the case of microfinance, where the social mission has a more prominent place than in other industries. In practice, MFIs may lend to one another; or a larger, well-established MFI may administer a loan for a small, less solid one. Both in this case and in the above-mentioned conflict situation, the roles of wholesale lender and borrower become blurred, though for entirely different reasons.

Organisations' characteristics introduce further variation in this broad picture. As already mentioned, wholesale lenders are of different types; some are more commercially-oriented and invest in microfinance chiefly because of their expectations of profit, while others are more socially-oriented and primarily aim to contribute to social development or poverty reduction. There are differences between national and international lenders too. The extent to which foreign actors are more sensitive to financial than to social aspects has been long debated (ADA 2009, Boúúaert 2008, Forster & Reille 2008). Further, international lenders face different competitive conditions to the extent that they can move operations to other countries at lower transaction costs. They often have greater scope for cooperation, for instance by pooling resources —e. g. with LOCFUND, a local currency fund for MFIs in Latin America and the Caribbean, jointly created by Inter-American Development Bank, Norway's Norfund and The Netherlands' FMO.

MFIs are of different types too. The main dividing line is between those that are subject to supervision by the national financial authorities, and those that are not, mainly non-governmental organisations (NGOs). The former typically, though not always, enjoy greater financial solidity (Hartarska & Nadolnyak 2007). Other aspects such as size, age and deposit-mobilizing activity may also result in differential competitiveness in the market for funders (González 2010a, Cull et al 2009).

The overall question we address is the extent to which these very diverse actors coexist and manage their partnerships in order to strike a balance between financial sustainability and social development. This may lead to mutual acknowledgement and integration, with emergence of a sort of market «niche» (Lazega 2009) in which denser network relationships enable microfinance to gain legitimacy in financial markets (sustainability goal), while still attracting socially-motivated partners (development goal). In other cases, this may not happen and the network is likely to be sparser, with greater diversification of actors by type and motivation, and a potentially higher trade-off between social and financial aspects.

2.2. Typology

In line with the above considerations, we assume that motivations for involvement in the wholesale lending market in microfinance co-vary with organisational type. Accordingly, we propose the following typology, built as a variation of the one developed by the Microfinance Information Exchange (the MIX), an industry information provider. Table 1 below concerns wholesale lenders, while table 2 is about borrowers. The categories indicated are rather broad and need to be interpreted in light of the regulatory and legal framework of each of the countries under study, as detailed in section 4.3.

Commercially-oriented	Bank or other financial institution (FIN)	Financial intermediary, owned primarily by private shareholders, which makes loans and may or may not take deposits or savings.
Socially-oriented	Governmental agency or inter-governmental institution (GOV).	National or foreign governmental development agency (e.g. Germany's KfW), ministry (e.g. of the economy), or other authority; inter-governmental institution (e. g. World Bank).
	Non-Governmental Organisation (NGO)	Nonprofit entity (foundation, voluntary association, charity, church, etc.).
Mixed	Socially-responsible investor (SRI)	Private fund or organisation specialized in channeling financial resources to microfinance (e. g. Blue Orchard, Triodos).

Table 1
Typology of wholesale lenders.

In addition, we distinguish between national and international lenders.

Position vis-a-vis financial authorities	Type	Definition
Regulated	Bank	Financial intermediary, owned primarily by private shareholders, which takes deposits and makes loans.
	Cooperative	Financial institution owned by its members (savings and loan association, credit union, etc.).
	Non-Banking Financial Institution (NBFi)	Financial institution allowed to lend; may or may not be authorized to take deposits.
Unregulated	Non-Governmental Organisation (NGO)	Non-profit entity (foundation, voluntary association, charity, church, etc.).
	Cooperative	Institution owned by its members (if unregulated).

Table 2
Typology of wholesale borrowers (MFIs).

3 Research questions and hypotheses

We aim to explore the extent to which patterns in wholesale lending relationships in microfinance relate, on the one hand, to the legal status, characteristics, social and financial performance of MFIs; and on the other hand to the type, motivations and nationality of lenders. Accordingly, we test the following hypotheses.

H1. MFI characteristics

H1.1. Size

Smaller MFIs may lack resources to promote themselves (set up and maintain a web site, obtain rating reports or audits, participate in international networks, etc.) so that lenders, especially international ones, may find the cost of obtaining information about them too high. Therefore, small MFIs may rely primarily on their personal relationships at local level to obtain funding (as is often the case for small businesses). Thus, we expect:

- smaller MFIs to attract a lower number of lenders relative to those attracted by larger MFIs, at local level;
- larger MFIs to attract more lenders, whether locally or internationally.

H1.2. Age

González (2010a) suggests that younger MFIs may find it more difficult to access funding, especially when funders require a minimum of experience or maturity. Large and international lenders may find it difficult to assess the creditworthiness of a start-up, while local lenders may do so more easily. Hence, we expect:

- younger MFIs to attract a lower number of lenders, mostly at local level;
- international involvement to be limited to large NGOs setting up a local subsidiary.

H1.3. Deposit mobilization

Deposit mobilization is an alternative source of funding with respect to debt, and is thus likely to be negatively correlated with number of lenders. Hence, we expect negative or no correlation between deposit-taking and number of lenders. However, there may be nuances in the case of commercial lenders, for whom deposit mobilization may be attractive because it involves stricter regulation and closer supervision by national regulators, therefore improved financial strength, and because deposit-mobilizing MFIs are more likely to have financial backing from public authorities in case of liquidity problems, so that there is an implicit insurance for funders (González 2010a).

H2. MFI Profitability

Profitable MFIs are likely to attract more lenders, especially commercial ones; instead, lenders with a stronger social focus may be less sensitive to profitability. Thus:

- profitable MFIs are more likely to borrow from commercial lenders;
- unprofitable MFIs are likely to borrow less; if they do, it will be from NGOs, SRIs, and governmental agencies.

H3. MFI Social performance

Social performance is likely to attract more lenders, especially socially-oriented ones (NGOs, governmental agencies), as well as SRIs. In addition international lenders, including commercial ones, may be sensitive to social performance to the extent that their involvement in microfinance is part of their corporate social responsibility. We expect:

- Good social performance to be correlated with a higher number of lenders that are NGOs, governments, and SRIs;
- Some positive correlation between social performance and number of international lenders.

H4. Regulatory, business and social environment

The above-indicated correlations may vary in strength depending on the regulatory, business and social environment. Hence, we expect variation across the three countries. To better understand their extent and character, the following section provides necessary background information.

4 Socio-economic, regulatory and business environment in Peru, India and Tanzania

Contextual understanding of the countries under study is important to help determine the extent of variability in the wholesale lending market in microfinance. Three aspects are particularly relevant: the socio-economic country background; the regulatory framework as applied to microfinance; and the characteristics of the business environment.

4.1. Socio-economic country background

In recent years, all three countries have experienced significant economic growth both at overall and per capita levels. Poverty incidence, however, varies markedly across countries, while the extent of financial exclusion is also dissimilar and more accentuated in one country as compared to the others in the sample.

Both India and Peru have undergone average economic growth of over 8% during 2006-2008, while Tanzania has grown at a slightly lower

	India	Peru	Tanzania
GDP growth rate annualised 2006-2008 1/	8.3%	8.8%	7.1%
GDP per capita growth annualised 2006-2008 1/	6.8%	7.5%	4.1%
Population under US\$2 a day 1/	75.6%	17.8%	96.6%
Financial exclusion (% population excluded from financial services)	65% 2/	55%-65% 3/	89% 4/

3 Sources: 1/ World Bank (2010); 2/ SAMN (2009); 3/ CFI (2010); 4/ FSDT (2006).

Table 3
Key Country Features.³

rate of about 7%. India, in particular, has emerged as a major world economic power in this decade; economic reforms, strong domestic demand, foreign investment and increasing levels of international trade have contributed to its rapid economic growth. Peru, meanwhile, has become one of the fastest-growing economies in Latin America since the early nineties. From being a country threatened by terrorist groups and an economy engulfed in recession during the 1980s, Peru has undergone drastic policy changes that catalyzed an extensive process of structural readjustment, stabilization and growth. Tanzania's economic performance has also been strong in recent years, supported by prudent macroeconomic policies and far-reaching structural reforms such as economic liberalization, improved public-sector management and financial sector development.

Despite the impressive economic growth, large disparity exists in the levels of poverty across countries and within regions in each of the countries. Taking percentage of population under US\$2 a day as an indicator of poverty levels, the latest statistics⁴ show that the vast majority of people in Tanzania are poor, especially in the rural areas where about 66% of citizens live (UNDP 2009); over 75% of the Indian population falls into this category and, in Peru, the proportion is lower at 17.8%. In India, however, regional and class disparity is colossal. While much of the economic growth is primarily concentrated in the western and southern states, including Tamil Nadu, the northern and central states still show high levels of poverty incidence.

In Peru, migration from rural areas to urban towns and cities has been phenomenal in the past three decades, leading to the formation of widespread poor shanty towns and the proliferation of self-made micro-enterprises. Available sources report that small and micro-enterprises account for 95% of all business in the country's manufacturing, commercial and service sectors (Kane, Nair, Orozco & Sinha 2005). Such enterprises employ 65% of Peru's urban workforce (CFI 2010). By contrast, agriculture remains very important in India as it employs about 60% of the country's workforce (SAMN 2009), and in Tanzania where it employs about 80% of the workforce (Triodos 2007).

As a buoyant segment of the urban poor, micro-enterprises have been the much preferred target of microfinance in Peru and therefore MFIs tend to direct most of their credit services towards micro-enterprise development as opposed to consumer credit for individuals. This has resulted in some positive impact on reducing financial exclusion in the country. In 1994, only 5% of the demand for micro-enterprise credit was met by existing financial institutions. During 1995-2005, microfinance provision grew significantly and now the level of financial exclusion is estimated to have been reduced to approximately 55%-65% (CFI 2010). Financial exclusion is higher in India and, most notably, in Tanzania where exclusion levels rise to nearly 90% of the population.

4 The World Bank (2010) reports data for this poverty indicator in the following years per country. For Peru, data is from 2007; for India, 2005; and for Tanzania, 2000.

4.2. Enabling Environment for Microfinance

The overall business environment for microfinance is sharply differentiated across the three countries under examination. A recent global study conducted by The Economist's Economic Intelligence Unit ranks countries throughout the world in relation to how conducive their business environment is to facilitating the development of microfinance operations. Out of a total of 55 countries, Peru occupies the first place with a score of 73.8 out of 100, signifying a highly, albeit not perfect, enabling environment (EIU 2009). India follows in fourth place with a 62.1 score, which could be considered medium/high, whilst Tanzania is located at 19th place with a score below 50 demonstrating a much less conducive setting for microfinance.

Three components were assessed as part of this overall business environment ranking –the country's regulatory framework, its investment climate and institutional development. Table 4 shows the disaggregated ranking for each category. It is interesting to note that compared to their overall ranking places, all three countries were awarded a lower rank in the category of investment climate, particularly Tanzania (that occupied the 35th place in the list of the total of 55 countries). This is primarily due to some instability in the countries' capital markets and, in the case of Tanzania, because of limited transparency in microfinance institutions and the scarcity of readily-available information, which might limit the entry of investors in the Tanzanian microfinance sector.

	India	Peru	Tanzania
Regulatory Framework	13	3	10
Investment Climate	14	8	35
Institutional Development	3	1	20
OVERALL (ranking out of 55 countries worldwide)	4	1	19

Table 4
Ranking of the Microfinance Business Environment.⁵

In Peru and India, on the other hand, institutional development is quite advanced. In both countries, microfinance institutions offer a wide range of services including savings, checking, ATM services, fund transfers, insurance and other products. Although some specialised MFIs are restricted from providing some services, facilitating mechanisms are beginning to expand their possibilities, such as NGOs in India entering into partnerships with mainstream financial institutions as banking corres-

5 Source: Authors' elaboration based on data from EIU (2009).

pondents, and specialised MFIs in Peru being allowed to gain access to capital markets as a result of a legal decree of 2008 (SBS 2009). Peru's microfinance market is highly competitive and credit bureaus are well developed and operational, which contributes to the award of first rank in the category of institutional development. The Indian microfinance market is also quite competitive but most MFIs are concentrated in the South while the rest of the country remains underserved or not served at all.

The Tanzanian microfinance market, though, exhibits a lower number of microfinance institutions, with PRIDE, Akiba and BRAC among the most prominent players, and the microfinance activity concentrated mainly in Dar es Salaam, showing superficial penetration in the rural areas of the country (EIU 2009). The range of financial services is also modest, limited primarily to the delivery of credit and savings products only.

4.3. Regulatory environment

While in Tanzania and in India, the country's central bank has the official mandate to regulate MFIs, Peru constituted an independent institution that regulates the financial system in general including microfinance institutions. The Peruvian Superintendencia de Bancos y Seguros⁶ (SBS) is therefore in charge of regulating MFIs, alongside other formal financial institutions. For the quality of general financial regulation and supervision, the SBS was rated 96.6 out of 100 in 2005 by a combined mission undertaken by the World Bank and the International Monetary Fund (The Economist 2008). In its regulatory duty to legislate the microfinance sector, the SBS introduced specific regulations and methodologies for MFIs, such as loan-loss provisioning based on loan status rather than institution type, thorough on-site inspection procedures, and stringent requirements for internal MFI control systems. Documentation requirements, meanwhile, are not burdensome and capital-adequacy ratios are reasonable.

Peru has also put in place important incentives for NGOs to become regulated MFIs. Unlike regulated MFIs, NGOs are burdened with tax obligations on interest income and are restricted by a cap on the interest rates they can charge to final users of microfinance. Importantly, NGOs are also not allowed to have access to some second-tier funds such as those from COFIDE, which restricts the number of sources available to finance their operations. In addition, NGOs have a multiplicity of institutions that they have to be registered with, including the National Superintendency of Public Registries (SUNARP), tax authorities, labour authorities, the municipality in which they operate and the Peruvian Agency for International Cooperation's registry of NGOs receiving international assistance. All these factors act as incentives for NGOs to become, in the majority of cases, Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa⁷ (EDPYMEs), which are non-deposit taking MFIs regulated by the SBS.

6 Superintendency of Banking, Insurance and Pension Funds.

7 Entities for the Development of Small and Micro Enterprises.

	India	Peru	Tanzania
Key regulatory features	*The Reserve Bank of India regulates MF activities *A percentage of bank lending has to be for priority sectors including MF * Free interest rates	*Specialised MF unit within the national regulatory body (SBS) *New MF regulations *Free interest rates *Strict scrutiny – same as with traditional financial institutions	*National Microfinance Policy approved in 2000 *Bank of Tanzania (central bank) regulates *Free interest rates
Type of regulated MFIs	*Commercial banks *Cooperative banks *NBFIs (called Non-banking finance companies)	*Banks *EDPYMEs (NBFIs, non-deposit taking) *Financieras (NBFIs) *Cajas Municipales (NBFIs) *Cajas Rurales (NBFIs)	*Banks *NBFIs *Microfinance companies *FICOs (SACCOs with minimum capital requirement or above) ⁹
Type of unregulated MFIs (but supervised by other government agencies) 1/	*NGOs (specific Act) ¹⁰ *Cooperative societies (state-appointed RCS) *Regional rural banks (NABARD) *SHGs (NABARD)	*NGOs (self-regulated by own association COPEME). *Cooperatives (same as above)	*NGOs (Ministry of Finance) *SACCOs with below minimum capital requirement (Ministry of Cooperatives) ¹¹

Table 5
Regulatory Framework.⁸

In the past couple of years, some EDPYMEs have further upgraded to the category of Financieras, a regulated MFI classification that permits the mobilisation of deposits and other financial services. Other regulated MFIs include the Cajas Municipales de Ahorros y Crédito¹² (CMACs) and the Cajas Rurales de Ahorros y Crédito¹³ (CRACs). These two types of financial institutions resemble the cooperative model as they are financial intermediaries whereby savings mobilisation is a significant element of their business model. Regulated MFIs do not have restrictions on levels of interest rates charged for their services and are allowed to access wholesale finance from second-tier institutions such as COFIDE. Amongst the unregulated MFIs, notably NGOs, there is an element of self-regulation

8 The government agency that regulates a particular type of MFI is specified in brackets. Acronyms: MF=Microfinance; MFI=Microfinance Institution; NGO=Non-governmental organisation; EDPYMEs=Entities for the Development of Small and Micro Enterprises; FICO=Financial Cooperative; SHG=Self-Help Group; NABARD=National Bank for Agriculture and Rural Development; RCS=Registrar of Cooperative Societies; COPEME=Consortium of Private Organisations that Promotes the Development of Small and Medium Enterprises.

9 The minimum capital requirement is TSh800m (about US\$600,000).

10 NGOs are regulated by the specific Act under which they are registered: NGOs/MFIs=Societies Registration Act, 1860, similar Provincial Acts/Indian Trust Act, 1882;

as many voluntarily report financial disclosures to COPEME that in turn provides supervision and promotes good practices.

In India, the Reserve Bank of India (RBI) regulates both banking and non-banking finance companies. The Department of Non-Banking Supervision is responsible for the compulsory registration and maintenance of liquid assets and reserve funds, while the Rural Planning and Credit Department focuses on rural credit including microfinance. However, assessors indicate that microfinance expertise of regulators and examiners is in need of upgrading (EIU 2009). Proposed reforms, under the Microfinance Sector Bill, state that the National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD) would be responsible for regulating NGOs and unregistered cooperatives. However, this is considered problematic, as NABARD is itself a key player in the sector (CGAP 2010). Meanwhile, many of the unregulated MFIs have joined associations like Sa-Dhan and Microfinance India Network, which are developing codes of conduct to improve practices.

Compared to the mostly free-market-based microfinance sector of Peru, RBI regulations in India are directional and mandatory in terms of wholesale lending and interest rates. According to RBI regulations, domestic banks are required to lend 40% of their portfolio to weaker sectors which includes microfinance. Bank interest rates to MFIs are free because these loans are larger than the Rs200,000 (US\$4,000)¹⁴ threshold set by the RBI. However, bank charges to SHGs¹⁵ must follow the interest rate guidelines set by the RBI, e. g. in circular of July 2008, the RBI requires that interest rates should be set at equal to or below the Benchmark Prime Lending rate (SAMN 2009).

Regulatory guidelines for the transformation of NGOs into regulated MFIs, meanwhile, have been created and the process is relatively uncomplicated. As a result, several NGOs working with SHGs have been transformed into non-banking finance companies (NBFCs) largely to attract commercial investment. There are however a number of regulatory constraints that are limiting NBFCs' ability to access finance: (1) Only those NBFCs that have at least Rs20m (US\$400,000) and maintain a 12%-15% capital adequacy ratio can mobilise term deposits; (2) Although there are no stipulations on leverage capacity, the capital adequacy ratios effectively delimits the leverage capacity for NBFCs. As many NBFCs struggle to meet regulatory requirements to be able to mobilise deposits, they must depend on wholesale lending from banks, commercial equity and retained earnings in order to sustain and expand their operations. Lending from foreign investors has recently been facilitated as the government now classifies microfinance as an activity that qualifies for automatic investment approval (EIU 2009), which means that foreign investment can occur prior to formal government permission.

Non-profit companies=Section 25 of the Companies Act, 1956; Mutually Aided Cooperative Societies (MACS): Mutually Aided Cooperative Societies Act enacted by State Government.

- 11 The SACCOs are normally supervised by the Registrar of Cooperatives under the Ministry of Cooperatives and Marketing under the Cooperative Societies Act 1991 as amended from time to time..
- 12 Municipal Savings and Loan Institutions.
- 13 Rural Savings and Loan Institutions.
- 14 Exchange rate: Rs50=US\$1.
- 15 Self-Help Groups are informal savings and credit groups composed of 5-20 low-income members. Many MFIs in India provide credit to SHGs which in turn extends loans to their individual members.

By contrast, the Tanzanian regulatory environment for the creation of new regulated MFIs appears to be rather limiting. This is demonstrated by the fact that very few of the larger NGOs have transformed themselves into regulated MFIs despite the existence of specific legal provisions. A defining factor is the restrictive characteristic of the loan provisioning requirements for Microfinance Companies (MFCs), which makes it difficult for NGOs with risky portfolios to transform into regulated MFIs.

Nevertheless, regulations for microfinance have progressed steadily in Tanzania in recent years. After the establishment of general guidelines for the development of microfinance in the 2000 National Microfinance Policy, more specific policies were drawn in the Microfinance Companies and Microcredit Activities Regulations of 2005. In these regulations, MFIs are classified by size and type of operation and capital requirements are determined. In this framework, minimum core capital requirements for national, multi-branch MFCs is set lower than that of commercial banks, at TSh800m (about US\$600,000)¹⁶ and at TSh200m for single-branch MFCs (Triodos 2007). However, as mentioned before, the restrictive factor preventing NGOs to convert into MFCs in large number is the stringent loan provisioning requirements.

Another widespread type of microfinance institution in Tanzania is the Savings and Credit Cooperatives (SACCOs), which are over 3,000 in number but small in loan portfolio and more prevalent in rural areas. In 2005, the Financial Cooperative Societies Regulations were approved, which specify that SACCOs engaged in accepting savings and deposits from their members for an amount totalling at least Tsh800m are to be licensed as a Financial Cooperative (FICO), supervised by the Bank of Tanzania as other MFIs are. However, at present no FICO has yet been licensed. An overall limitation in the slow transformation of microfinance institutions into regulated MFIs is the limited resources and skills that support the regulatory system in Tanzania.

With this backdrop, workshops were conducted during fieldwork in Peru, India and Tanzania during 2009-2010 in order to assess the overall conduciveness of the countries' regulatory environment for the provision of microfinance and the formation of specialised MFIs. Supported by the documentation and information mentioned above, the broad consideration of the workshop participants (i. e. microfinance practitioners and regulators in each country) was that while the Peruvian environment is relatively highly conducive to the development of its microfinance industry, the situation in India is mixed as the South is far more advantageous than in the rest of the country. Tanzania, meanwhile, presents an environment that, although making important progress is in need for improvements particularly in strengthening staff capabilities in the regulation and supervisory institutions.

¹⁶ Exchange rate:
1,300TSh=1US\$.

5 Data, variables and indicators

5.1. Data

Ideally, use of network analysis tools should be based on the complete list of MFIs operating in a country. For Peru, we have come rather close to this target as many organisations report to MixMarket, the microfinance data service set up by the MIX¹⁷ and a major reference for the industry. Accordingly, we have identified as wholesale borrowers the 64 Peruvian MFIs that report to it; lenders are those that are mentioned as such by these MFIs (127 organisations).

For Tanzania, this has been more difficult as only 13 MFIs report to MixMarket. Therefore, we have completed the database with information from TAMFI, the Tanzania Association of Microfinance Institutions,¹⁸ to obtain a total of 19 organisations. Extra care has been necessary to distinguish between the roles of borrowers and lenders in the wholesale market, as both are present in the two websites. We have not included individual SACCOs, too difficult to map, but three registered networks of SACCOs, namely SCCULT, Dunduliza Ltd. and Usawa Kilimanjaro Ltd. A list of 26 lenders has been derived from borrowers' reports.

For Tamil Nadu, the list of borrowers has been derived from MixMarket and the latest Bharat Microfinance Report of Sa-Dhan, a network of microfinance actors in India.¹⁹ We have included all MFIs that are either headquartered in Tamil Nadu, or have operations there even if their headquarters are in another state in India; however, we have left out those for which no data were available (except a short summary provided by Sa-Dhan). The result is a list of 36 organisations. As for the other two countries, lenders are those reported by borrowers (89 organisations).

The primary sources of information on lending relationships are the audited financial statements of borrowers for the financial year in question, most of which are available from MixMarket. A lending relationship is recorded if there is an outstanding amount due from a borrower to a lender on the last day of the financial year according to present accounting rules (i.e. for 2008, on 31/12/2008 for Peru and Tanzania, and on 31/03/2009 for India). Occasionally, it has been necessary to complete this information with rating reports, as available on MixMarket or the homepage of The Rating Fund, a joint donor initiative aiming at increasing the availability of high-quality reporting on microfinance.²⁰ Both audited financial statements and ratings contain information that is verified by accredited third parties and hence ensure reliability.

We obtained further information during fieldwork in 2009-10, in particular by Financiera Edyficar (Peru), PRIDE (Tanzania) and BWDA-BFL (India). In limit cases in which neither financial statements nor rating re-

17 <http://www.mixmarket.org/>

18 <http://www.bot-tz.org/mfi/Default.asp?Menu=TAMFI>

19 <http://www.sa-dhan.net>

20 <http://www.ratingfund2.org>

ports were available, we found information on lending partnerships on MFIs' websites. Overall, this happened rarely, but more often in the case of unregulated MFIs that are not subject to strict reporting requirements, particularly in India. As these data are not verified by third parties and web-site updates are not always systematic, the related findings must be taken with some caution.

Attributes of MFIs (legal status, age, size, capital structure, indicators of profitability and outreach) are taken from MixMarket; hence, they are only available for the organisations listed there. These are self-reported data, less dependable than those verified by rating agencies or auditors, but the advantage is that they are presented homogeneously across organisations and facilitate comparison. For Tamil Nadu, they have been completed with data from the *India Top 50 Microfinance Institutions Report*, an initiative by CRISIL, a specialized rating agency (2009) which includes 19 of the 36 organisations in our sample, and also provides comparable information.

Due to uneven reporting criteria across organisations, lending ties are coded as binary variables (absence/presence of a tie), without considering amounts. Likewise, we do not distinguish between secured and unsecured loans, or between subsidised and commercial loans. For the same reason, whenever a loan is provided by a joint initiative of two or more organisations (e. g. Hivos-Triodos), or by a fund created by pooling resources from different providers (e. g. Locfund), only the grant manager or the main representative of the pool is listed as the lender. Similarly, we sometimes pooled information on loans from related organisations (e. g. parent company and subsidiary) whenever there was ambiguity on the actual lender. Grants, in-kind donations, equity participations, and other types of investments or partnerships are not considered.

The best-quality data are those for Peru, as lending ties have been derived primarily from audited financial statements and most organisations report to MixMarket, with regular updates. The information for India is also rich though there are some missing data and a higher proportion of less reliable information derived from websites. The proportion of missings is highest for Tanzania, where organisations' limited use of the Internet has prevented us from collecting even second-best information.

5.2. Variables and indicators

The table below summarizes our choice of variables and indicators to test the hypotheses indicated above. It largely reflects standard usage in the literature. All monetary amounts are reported in US dollars.

Technically, the wholesale lending network is conceptualized as a two-mode network (Borgatti & Everett 1997), with lenders constituting one mode and borrowers constituting another mode. They constitute two entirely different sets of actors; relationships can exist between one mode and the other, but not within each mode.²¹

21 As mentioned in section 2, there are cases in which the distinction becomes blurred but they correspond to different competitive situations and therefore, they must be conceptualised differently. For this reason, they are excluded from this analysis.

Variables	Indicators
Size	Total assets.
Age	Number of years of operation, from start date to 2008.
Deposit mobilisation	Amount of deposits collected.
Profitability	Return on Assets (ROA). Because debt/equity levels vary widely across MFIs, comparison of financial performance is best captured using ROA rather than ROE (Return on Equity).
	Operational Self-Sufficiency (OSS) = Financial Revenue / (Financial Expense + Net Impairment Loss + Operating Expense).
Social performance	Rating, as a binary variable (whether or not the MFI has been rated over 2006-8).
	Average loan balance per borrower / GNI per capita.
	Total number of borrowers.
Social performance	Percentage of women borrowers.
	Social rating, as a binary variable (whether the MFI had a social rating over 2006-8 and/or reported to the MixMarket social performance survey of 2008). ²²
Number of lenders	In-degree (i.e. number of incoming ties) in the wholesale lending network.
Number of lenders of a given type	In-degree in the 2008 wholesale lending network, weighted by lender type (dummy) variable.

Table 6
Variables and indicators

For brevity, we only report analysis of the lending network for 2008. This is because very similar patterns are observed in 2006 and 2007, and the degrees (number of outgoing and incoming lending ties) are highly correlated over the three dates. However, we still include indicators of profitability and social performance for 2006-7. This is because lending relationships are often long and those observed in 2008 may have originated earlier, thereby requiring knowledge of MFI characteristics in previous years.

22 Social rating is a recently introduced reporting framework aiming to assess the non-financial performance of a MFI, interpreted as institutional capacity to pursue its social mission and to achieve development goals. It is offered by leading rating agencies in the industry. The MIX has launched an analogous initiative in 2009, based on voluntarily provided 2008 data (<http://www.themix.org/standards/social-performance>).

5.3. Aggregate indicators

The table below summarizes the characteristics of MFIs in our three-fold dataset. The data largely mirror variation in size, maturity, degree of competition and regulation of the microfinance market as outlined in section 4. In particular, accessibility of data as reflected in the percentage of missings and availability of ratings depend on the degree of transparency of the system. There is also strong within-country variation, though, and the average indicators reported in the table do not fully account for differences between local organisations –particularly strong in Tamil Nadu and Peru, less so in Tanzania.

	India (Tamil Nadu)	Peru	Tanzania
Number of MFIs	36	64	19
% missing data	28%	4.70%	58%
% regulated	42%	64%	21%
% rated in 2006-8	64%	61%	11%
% deposit mobilising	8%	47%	42%
Average age (years)	11	16	9
Average gross loan portfolio	35,710,310	65,601,327	8,586,381
Average total assets	49,490,885	79,340,000	12,760,897
Average number of borrowers	295,000	43,610	27,347
Average debt/equity ratio	3.77	4.72	7.02
Number of lenders	89	127	26
% domestic	79%	45%	25%
% international	21%	55%	75%

Table 7
Aggregate sample characteristics.

Regarding lenders, international ones are a mere 21% in India; about half the total in Peru (55%) and an overwhelming majority in Tanzania (75%). Of the domestic lenders, private and public banks dominate in India (70%); while in Peru all types of domestic and international lenders co-exist in almost equal share. In Tanzania, on the other hand, the international lenders are mainly NGOs and SRIs. These differences reflect the regulatory factors outlined in section 4. The strong presence of the Indian

banking sector results from its legal obligation to invest in government-defined priority sectors and from remaining restrictions to inflows of foreign direct investment. The involvement of foreign NGOs and SRIs in Tanzania relates to the less mature nature of its microfinance market, still dependable on charitable and governmental donors rather than commercial lenders, and where international actors typically offer better loan contracts than resource-constrained local banks. In contrast, Peru offers a more enabling environment, equally open to all types of lenders.

6 Analyses

6.1. India (Tamil Nadu)

Figure 1 represents the wholesale lending network for Tamil Nadu in 2008. MFIs are represented as **blue squares** and lenders as **red circles**; a tie between a **blue and a red node** corresponds to a lending relationship, as defined above. The size of **blue nodes** (MFIs) is proportional to their number of lenders and, conversely, the size of **red nodes** (wholesale lenders) is proportional to the number of their local MFI borrowers.

The network exhibits strong cohesiveness in that all actors are directly or indirectly connected to all others, with very few exceptions mostly due to missing data. Visualisations of 2006 and 2007 data (not shown here) reveal a similar pattern, thus providing evidence of a remarkable stability in the structure of lending partnerships; this is partly because many wholesale loans are for a term of more than one year, with an average of 39 months in India.²³ Most MFIs have at least some lenders in common, and they are all similar in terms of *type* of their lenders —with a generalised tendency to partner with domestic financial institutions, mainly banks. To complete this analysis, Table 8 shows the sign of correlations between number of lenders in the Tamil Nadu wholesale lending network of 2008, weighted by type of lender (columns), and key attributes of MFIs for 2006-8 (rows).

The table shows that hypotheses H1.1 and H1.2 (section 3) are partially confirmed in that lenders do not overwhelmingly favour large and mature MFIs. This is partly because some recently created Indian MFIs originate in fact from the microfinance arm of pre-existing large organisations (mainly NGOs), and became independent to better cope with regulations and have more opportunities for growth. Overall, H1.3 is confirmed, suggesting a substitution effect between deposit mobilization and funding through debt, although some nuances are in order especially —as expected— for financial institutions and SRIs. Regarding financial performance indicators, ROA and having a rating report are positively correlated with number of lenders of all types, while this is more ambiguous for OSS; hence, it can be inferred that there is some tendency for lenders to prefer profitable borrowers, but with no major difference across

23 Source: MixMarket, funding structure database

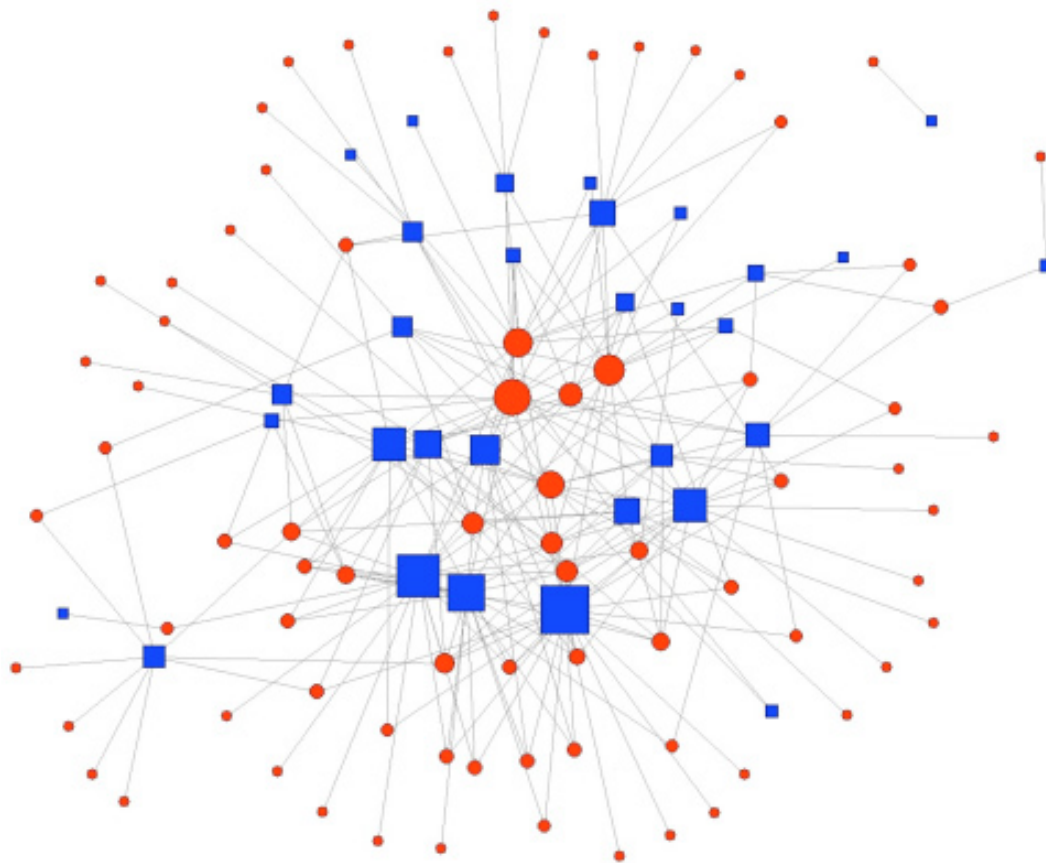


Figure 1

Wholesale lending network, Tamil Nadu 2008. MFIs (blue) and their lenders (red); a tie is a loan. Size depends on number of lending partners.

types of lenders, thus largely confirming H2. On social performance, H3 is corroborated to the extent that the number of women borrowers is positively correlated with the number of NGO lenders, while other indicators exhibit less clear correlations with partnership type and number. Social rating matters little as only four MFIs in the sample had such an evaluation in 2006-8. On the whole, these results suggest that MFIs exhibit greater variation in their (social and financial) performance than in the overall structure of their lending partnerships.

6.2. Peru

Along similar lines, figure 2 represents the wholesale lending network for Peru in 2008. The **colour** and size conventions are the same as above.

As in Tamil Nadu, the network exhibits strong cohesiveness as all actors are connected to all, with very few exceptions. Again, visualisations of 2006 and 2007 data (not shown here) reveal a similar pattern, largely owing to long-term loans (57 months on average for Peru²⁵). Among the largest borrowers are MFIs of different types, both regulated (Edpymes,

		Lender type					
		GOV	SRI	NGO	FIN	International	
Basic MFI attributes	Regulated	-	+	+	+	+	
	Age	+	-	-	+	+	
	Total assets (size)	2008	-	+	-	-	-
		2007	-	+	-	-	-
		2006	-	+	-	-	-
	Deposits	2008	-	-	-	-	-
		2007	+	+	-	+	+
		2006	-	+	-	+	+
	Financial performance	ROA	2008	+	+	-	+
			2007	+	+	+	+
2006			+	+	+	+	+
Rating		+	+	+	+	+	
OSS		2008	-	+	-	-	-
		2007	+	-	-	+	+
		2006	+	-	-	+	-
Social performance	% Women borrowers	2008	+	+	+	+	
		2007	-	-	+	-	-
		2006	-	+	+	-	-
	Number of Borrowers	2008	-	+	-	-	-
		2007	-	+	-	-	-
		2006	-	+	-	-	-
	Average loan / GNI per capita	2008	+	-	+	-	-
		2007	+	+	+	-	-
		2006	+	-	-	-	-
Social rating	+	+	-	+	+		

Table 8
Correlations between number of lenders by type, and borrowers' attributes (Tamil Nadu).²⁴

Financieras) and unregulated (large NGOs such as Prisma). Although some lenders are common to all types of MFIs, differences appear: Oiko-credit, a Dutch SRI, is the main lender for unregulated institutions while COFIDE, a Peruvian second-tier bank, is the main lender of regulated MFIs. To complete this analysis, Table 9 provides the sign of correlations between number of lenders of Peruvian MFIs in 2008, weighted by their type (columns), and attributes of these MFIs for 2006-8 (rows).

H1.1 is partly confirmed in that size matters only for governmental and financial lenders, but not for SRIs and NGOs; H1.2 is disconfirmed as ma-

24 Source: authors' elaboration.
To read the table, consider for instance cell «Regulated-GOV»: it means that regulated MFIs tend to have a relatively lower number of lenders that are governmental agencies or inter-governmental institutions.

25 Source: MixMarket, funding structure database.

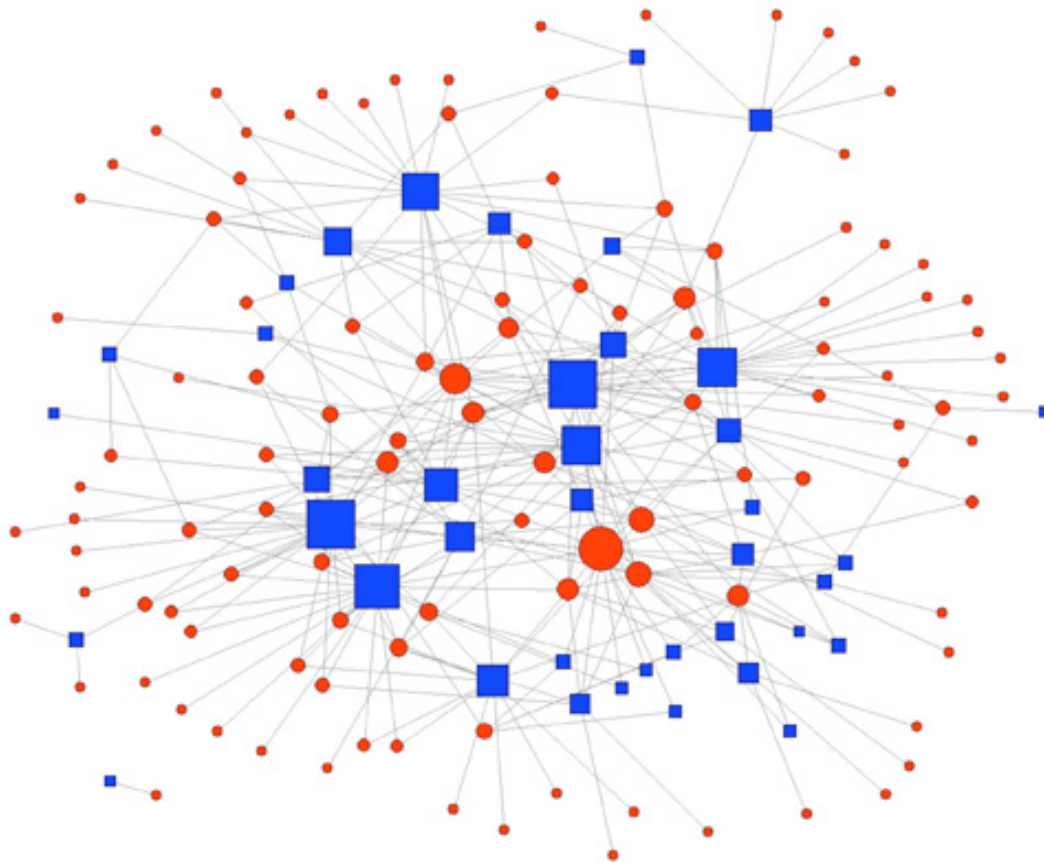


Figure 2

Wholesale lending network, Peru 2008. MFIs (blue) and their lenders (red); a tie is a loan. Size depends on number of lending partners.

turity does not seem to matter; H1.3 is confirmed, suggesting a substitution effect between deposit mobilization and funding through debt, for all types of lenders. Regarding financial performance indicators, ROA and having a rating report are consistently positively correlated with number of lenders of all types, while OSS is more ambiguous; hence, it can be inferred that there is a tendency for lenders to prefer profitable borrowers, but with no major difference across types of lenders, thus largely confirming H2. Of the social performance indicators, H3 is confirmed to the extent that social rating is positively correlated with number of lenders of all types, the number of women borrowers is positively correlated with the number of NGO lenders, and total number of borrowers and average loan divided by GNI per capita are associated with a higher number of governmental lenders.

Notice also the first row, showing that financial institutions lend more to regulated than to unregulated MFIs; this is also true of governmental agencies, while SRIs and NGOs tend instead to prefer unregulated MFIs, and so do the majority of international lenders. This reveals some degree of specialisation, despite network cohesiveness, thereby confirming the impression derived from visualization (figure 2).

		Lender type					
		GOV	SRI	NGO	FIN	International	
Basic MFI attributes	Regulated	+	-	-	+	-	
	Age	-	-	-	-	-	
	Total assets (size)	2008	+	-	-	+	+
		2007	+	-	-	+	+
		2006	+	-	-	+	-
	Deposits	2008	-	-	-	-	-
		2007	-	-	-	-	-
		2006	-	-	-	-	-
	Financial performance	ROA	2008	+	+	+	+
			2007	+	+	+	+
2006			+	+	+	+	+
Rating		+	+	+	+	+	
OSS		2008	+	+	+	-	-
		2007	+	+	+	-	-
	2006	+	-	-	-	-	
Social performance	% Women borrowers	2008	-	-	+	-	-
		2007	-	+	+	-	-
		2006	-	+	+	-	-
	Number of Borrowers	2008	+	+	-	+	+
		2007	+	-	-	+	+
		2006	+	-	-	+	+
	Average loan / GNI per capita	2008	+	-	-	-	-
		2007	+	-	-	-	-
		2006	+	-	-	+	+
Social rating	+	+	+	+	+		

Table 9
Correlations between number of lenders by type, and borrowers' attributes (Peru).²⁶

6.3. Tanzania

Figure 3 represents the wholesale lending network for Tanzania in 2008, according to the same principles and graphic conventions.

In striking contrast to India and Peru, this is a non-cohesive, sparse network with many small components and star-shaped sets of ties, representing MFIs that do not share any lenders. Sharp dissimilarities across organisations' patterns of relationships appear. This is partly due to the small size of the market and the fact that some MFIs are in fact

²⁶ Source: authors' elaboration.
To be read as table 8 above.

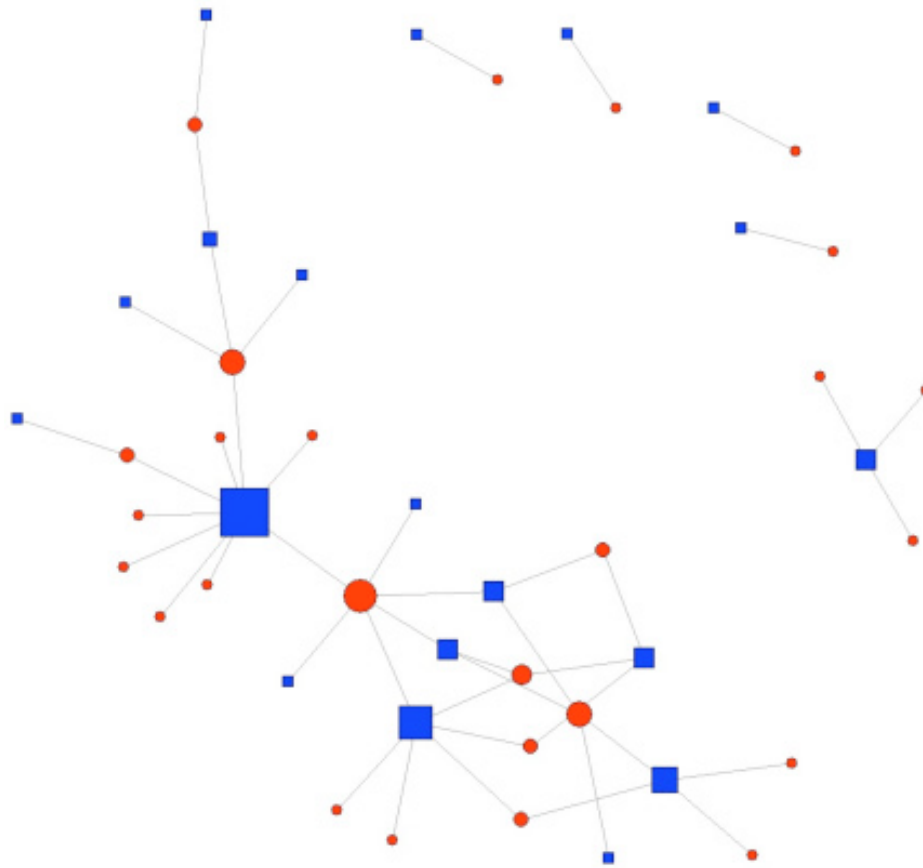


Figure 3

Wholesale lending network, Tanzania 2008. MFIs (blue) and their lenders (red); a tie is a loan. Size depends on number of lending partners.

local subsidiaries of international parent organisations that are often their unique funders. To a certain extent, the apparent lack of cohesiveness is also an effect of limited data availability, resulting from limited transparency and weaknesses in regulation. In passing, information for 2006 and 2007 contain an even higher percentage of missing data.

Notice that the above visualisation does not include individual SACCOs but only the main networks that they have constituted; to draw a more complete picture of the microfinance market in Tanzania, it must be taken into account that many MFIs lend in turn to SACCOs, thereby forming inter-organisational «chains» from wholesale lenders to medium-level intermediaries to final retailers. In addition to the MFIs represented here, some local banks that are otherwise little active in microfinance also lend to SACCOs, thus indirectly participating in the market. This is for them a way to reach out to more potential clients, especially in underserved areas; however, these patterns blur the distinction between wholesale lenders and retail lenders, and the involvement of banks as lenders to SACCOs is an additional, albeit indirect, competitive threat to MFIs that may be difficult to address (Triodos 2007).

		Lender type						
		GOV	SRI	NGO	FIN	International		
Basic MFI attributes	Regulated	+	-	-	-	-		
	Age	+	+	+	+	+		
	Total assets (size)	2008	-	+	+	-	+	
		2007	-	+	+	-	+	
		2006	-	+	+	-	+	
	Deposits	2008	-	+	+	-	+	
		2007	-	+	+	-	+	
		2006	-	+	+	-	+	
	Financial performance	ROA	2008	-	+	+	-	+
			2007	+	+	-	-	-
2006			-	-	-	-	-	
Rating		+	-	-	-	-		
OSS		2008	-	+	-	-	-	
		2007	-	-	+	-	-	
		2006	+	-	-	-	-	
Social performance	% Women borrowers	2008	-	+	+	-	-	
		2007	-	+	+	-	+	
		2006	-	+	+	-	+	
	Number of Borrowers	2008	-	+	+	+	+	
		2007	-	+	+	+	+	
		2006	-	+	+	+	+	
	Average loan / GNI per capita	2008	-	+	+	-	+	
		2007	-	+	+	-	+	
		2006	-	+	+	-	+	
Social rating		NA	NA	NA	NA	NA		

Table 10

Correlations between number of lenders by type, and borrowers' attributes (Tanzania).²⁷

Table 10 completes this analysis by showing the sign of correlations between number of lenders in the Tanzania wholesale lending network of 2008, weighted by type of lender (columns), and attributes of MFIs for 2006-8 (rows).

The table shows that the main indicators of MFI structure and social performance are positively correlated with a higher number of lenders that are NGOs or SRIs — which as mentioned in section 5.3, are the majority for this country. Age seems to matter for all types of lenders (H1.2 confirmed),

²⁷ Source: authors' elaboration. To be read as tables 8-9.

suggesting that it might be difficult for start-ups to attract new lenders. This might be due to the presence of MFIs that are local subsidiaries of international NGOs as mentioned above. The positive correlation between deposits and number of NGO and SRI lenders may seem odd, but it might in fact be due to ambiguities in regulation that have sometimes led Tanzanian MFIs to collect deposits without appropriate cautionary provisions. Interestingly, profitability does not seem to matter (H2 rejected) while indicators of social performance are consistently positively correlated with the number of NGO and SRI lenders —thereby confirming our H3— and with the number of international lenders. This can be explained in a context in which there is strong presence of socially-oriented foreign actors, motivated by a wish to contribute to poverty alleviation rather than looking for high returns. Notice, however, that social rating has not been included in the analysis as none of the MFIs included have undergone such an assessment in the time period considered.

7 Discussion and conclusions

We have used network analysis and visualisation tools to analyse the wholesale lending market in microfinance for Tamil Nadu (India), Peru and Tanzania, and related it to the regulatory framework and the macroeconomic environment of the three countries. The Indian microfinance market is highly advanced and mature but characterized by relatively strong government intervention, with limited involvement of foreign stakeholders. Wholesale lenders are numerous but little varied in type, with dominance of national financial institutions, both private and public. The network is cohesive, with a tendency for MFIs to share many lenders and an overall tendency to obtain funding mainly from domestic banks; MFIs exhibit greater variation in their performance than in the overall structure of their partnerships. With existing regulatory constraints, a MFI with growth ambitions may find it difficult to access new lenders (especially outside domestic banks).

In Peru, a well-regulated and mature market, several types of MFIs and lenders coexist, with an almost equal share of the market for each. The network is also cohesive but less so than in India, and some tendency towards specialisation can be detected: indeed commercial lenders have a tendency to partner with regulated MFIs while socially oriented ones tend to be associated with unregulated ones. Both financial and social performance indicators are correlated with high number of lenders of all types, though social performance is more relevant for NGO and SRI lenders. These results suggest that Peruvian MFIs can relatively easily access new funding from lenders of the type most consistent with their characteristics, specialization and performance; an appropriate regula-

tory framework offers opportunities for all types of market participants, and generalized compliance and good performance create spillover effects that benefit the industry as a whole.

In Tanzania, a smaller-size and less mature market, we observe a non-cohesive, sparse network with sharp dissimilarities across organisations and many «stars», namely MFIs not sharing any lenders; inter-organisational «chains» are formed, from wholesale lenders to medium-level intermediaries to final retailers, as a way to reach out to more potential clients, but also making competitive conditions more difficult; international lenders, mostly NGOs and SRIs, are dominant and generally offer better terms and conditions than domestic ones. Overall, the charitable aspects of microfinance prevail over its commercial aspects, and social performance indicators are better predictors of number of lenders than financial solidity measures. These findings suggest that access to new funding sources may be rather difficult regardless of MFI type, size and performance.

Overall, it appears that in India and Peru, MFIs have found ways to manage their partnerships that are consistent with the need to strike a balance between financial sustainability and social development. Dense network relationships accompany efforts of microfinance to gain legitimacy in financial markets while still attracting socially-motivated partners.²⁹ The industry is stronger in Peru than in India, however, due to a more balanced involvement of different types of stakeholders and more limited exposure to any problems that might affect the national banking system. In Tanzania, this does not happen and the network is sparser, with a higher trade-off between social and financial aspects, and greater vulnerability in case of retreat of foreign charitable providers of funding.

The observed cross-country variation depends partly on economic and social factors and even more on differences in governance and regulation. The Peruvian experience compared with the cases of India and Tanzania suggests that a more enabling regulatory environment may improve the capacity of microfinance to engage in funding partnerships with all types of lenders.

8 References

- ADA (2009). Does foreign ownership in microfinance interfere with local development? Discussion paper n. 1
- BALKENHOL B (ed) (2007). *Microfinance and Public Policy: Outreach, Performance and Efficiency*. Palgrave Macmillan
- BOGAN V, JOHNSON W, MHLANGAY N (2007). Does Capital Structure Affect the Financial Sustainability of Microfinance Institutions? Mimeo, Cornell University, USA
- BORGATTI SP, EVERETT MG (1997). Network analysis of 2-mode data. *Social Networks* 19 (3):243-269
- BOÚAERT M (2008). A Billion to Gain? A study on global financial institutions and microfinance. Commissioned by ING

28 It should be noted that this research covers the state of Tamil Nadu only, which seems to have been less affected by the current crisis in the neighbouring state of Andhra Pradesh. The reason for this differing effect appears to be due to the type of lenders that support MFIs in Tamil Nadu and the governance set up in this state. For further details, please read Marr and Tubaro (2011).

- CFI (2010). Client Protection in Peru. Center for Financial Inclusion. ACCION International. <http://www.centerforfinancialinclusion.org/Page.aspx?pid=1641> Accessed on 25 Jul 2010
- CGAP (2010). Summary of current regulatory issues in India, Peru and Tanzania. <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.13731/>; <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.13729/>; <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.13740/> Accessed on 26 August 2010
- CHRISTEN RP, LYMAN T, ROSENBERG R (2003). Guiding Principles for Regulation and Supervision of Microfinance. Consultative Group to Assist the Poorest, Washington, DC
- CULL R, DEMIRGÜÇ-KUNT A, MORDUCH, J (2009). Microfinance Meets the Market. *Journal of Economic Perspectives*, Volume 23, Number 1, Winter, pp 167-192
- DRUSCHEL K (2005). The Ultimate Balancing Act: Investor Confidence and Regulatory Considerations for Microfinance, *microREPORT #28*. USAID
- EIU (2009). Global Microscope on the Microfinance Business Environment. Economist Intelligence Unit. *The Economist*
- FORSTER S, REILLE X (2008). Foreign Capital Investment in Microfinance: Balancing Social and Financial Returns. CGAP Focus Note, N.º 44, February. URL: http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2584/FocusNote_44.pdf
- FSDT (2006). FinScope Key Findings and Statistics 2006. Internal FSDT report. Financial Deepening Development Trust (FSDT), Tanzania
- GHOSH S, VAN TASSEL E (2011). Microfinance and competition for external funding. *Economics Letters*, vol. 112, issue 2, pp 168-170
- GONZÁLEZ, A (2010a). Microfinance Funders Profiles. A Short Guide for Young and Small Institutions Still Looking for a Match. MIX Data Brief 6
- (2010b). Microfinance Synergies and Trade-offs: Social versus Financial Performance Outcomes in 2008. MIX Data Brief 7
- HARTARSKA V, NADOLNYAK D (2007). Do Regulated Microfinance Institutions Achieve Better Sustainability and Outreach? Cross-Country Evidence. *Applied Economics* 39(10-12):1207-1222
- HERMES N, LENSINK R (2011). Microfinance: Its Impact, Outreach, and Sustainability. *World Development* Volume 39, Issue 6, June 2011, pp 875-881
- KANE S, NAIR D, OROZCO V, Sinha S (2005). Peru: Microfinance Investment Environment Profile <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.41450/10.pdf> [Accessed on 22 June 2010]
- LAZEGA E (2009). Théorie de la coopération entre concurrents: Organisation, marché et analyse de réseaux. In: Steiner Ph, Vatin F (eds). *Traité de sociologie économique*. Presses Universitaires de France, Paris
- Lok Capital (2010). Microfinance industry in India. Gurgaon, Lok Capital
- MCINTOSH C, WYDICK B (2005). Competition and Microfinance. *Journal of Development Economics*, Volume 78, Issue 2, December 2005, pp 271-298
- MARR A, TUBARO P (2011). Crisis in Indian microfinance and a way forward: Governance reforms and the Tamil Nadu model. *Journal in International Development*, ID:JID1823, forthcoming
- MERSLAND R, ØYSTEIN STRØM R (2009). Performance and governance in microfinance institutions. *Journal of Banking & Finance*, Volume 33, Issue 4, pp 662-669
- (2010). Microfinance Mission Drift? *World Development*, Volume 38, Issue 1, January 2010, pp 28-36
- MATTHAUS-MAIER I, Von Pischke JD (eds) (2009). *New Partnerships for Innovations in Microfinance*. Berlin, Springer
- MicroRate (2009). *Cautious Resilience. The Impact of the Global Financial Crisis on Latin American & Caribbean Microfinance Institutions*
- MORDUCH J (2004). Managing Tradeoffs. ID21, special issue on What Role for Microfinance? Reframing the Questions
- NABARD (2008). Status of Micro Finance in India 2007-08. National Bank for Agriculture and Rural Development. India
- PAWLAK K, MATUL M (2004). Realizing Mission Objectives. *Journal of Microfinance*, vol. 6, nr. Winter, p. 1

- PENALVA E (2007). Réseaux et régulation d'un marché financier 'socialement responsable' : En attendant la concurrence. Doctoral dissertation, Université des Sciences et Technologies de Lille
- RHYNE E (2009). Microfinance for Bankers and Investors: Understanding the opportunities and challenges of the market at the bottom of the pyramid. McGraw Hill, New York
- ROBINSON MS (2001). The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor. World Bank
- SAMN (2009). Prospects for Investment in South Asian Microfinance. South Asian Microfinance Network. 94 pp. April 2009
- SBS (2009). Internal reports 2007-2008. Superintendencia de Banca y Seguros del Perú
- SOUSA-SHIELDS M, KING B (2005). MFI Financing Strategies and the Transition to Private Capital. Enterprising Solutions report to the USAID
- The Economist (2008). 2008 Microscope of the Microfinance Business Environment in Latin America and the Caribbean. Economist Intelligence Unit, October 2008
- Triodos (2007). Tanzania: Country Scan Microfinance. The Netherlands: Triodos Facet
- UNDP (2009). Human Development Report 2009. Overcoming Barriers: Human Mobility and Development
- WOLLER G, DUNFORD C, WOODWORTH W (1999). Where to Microfinance? International Journal of Economic Development, vol. 1, n.º 1, pp 29-64

Impact pathways of trade liberalization on rural livelihoods: A case study of smallholder maize farmers in Mexico

Jon HELLIN
International Maize and Wheat
Improvement Center (CIMMYT) (Mexico)
j.hellin@cgiar.org

Sytske GROENEWALD
groenewald@hotmail.com
Wageningen University (The Netherlands)

Sendas de impacto en negocios rurales de la liberalización comercial: un estudio del caso de pequeños cultivadores de maíz en Mexico

Alder KELEMAN
School of Forestry and Environmental Studies
Yale University (USA)
alder.keleman@gmail.com

ResumenAbstract

1 Introduction

2 Background

2.1. Importance of maize

2.2. Mexican agricultural policy

3 Impact of agricultural policies on farmers' livelihoods

3.1. Farmers' livelihoods

3.2. Price changes channeled through the distribution sector

3.3. Policy effects for maize farmers via enterprises

3.4. Policy changes channeled through government programs

4 Case study: Farmers in La Frailesca, Chiapas

5 Results: farmers' livelihood strategies

5.1. Intensification of existing production patterns

5.2. Diversification of livelihoods (on-farm, including value adding)

5.3. Expanded farm or herd size

5.4. Increased off-farm income

5.5. Exit from agriculture

5.6. An integrated approach

6 Conclusions

References

Impact pathways of trade liberalization on rural livelihoods: A case study of smallholder maize farmers in Mexico*

Jon HELLIN

International Maize and Wheat Improvement Center (CIMMYT) (Mexico)
j.hellin@cgiar.org

Sytske GROENEWALD

groenewald@hotmail.com
Wageningen University (The Netherlands)

Alder KELEMAN

School of Forestry and Environmental Studies
Yale University (USA)
alder.keleman@gmail.com

Sendas de impacto en negocios rurales de la liberalización comercial: un estudio del caso de pequeños cultivadores de maíz en México

Abstract

Research assessing the impacts of trade liberalization on poor rural populations can be divided into two categories: more quantitative research, assessing relationships between specific, measurable variables (such as changes in the macroeconomic environment and their impact on farmers' income levels); and more qualitative research, which takes trade policy as a context and provides broad, descriptive data about dynamic livelihood strategies. In this paper, we outline a framework that could be used to integrate these two approaches by unravelling the macro-micro linkages between national policies and responses at a household level. Using the Mexican maize sector as an illustration, we trace the pathways through which trade liberalization (including the North American Free Trade Agreement) has interacted with changes in government institutions, and thereby impacted on farmers' livelihood strategies. We identify three pathways through which trade policy affects households and individuals: via enterprises, distribution channels, and government, and we link these to a five-category typology of smallholders' strategies for escaping rural poverty: intensification, diversification, expansion, increased off-farm income and exit from agriculture. Based on a case-study from Chiapas, Mexico, we report on farmers' responses to post-liberalization agricultural policies. Data suggest that farmers have intensified maize production, sought more off-farm employment or have exited agriculture altogether. The potential for smallholders to escape poverty by diversifying farms or expanding their land-holdings or herd-size has been largely unrealized. We provide a conceptual framework for linking the impacts of liberalization to farmers' livelihood strategies and suggest that this framework is useful in the context of agricultural modernisation initiatives that seek to increase agricultural production and productivity.

Keywords: Mexico, trade liberalization, livelihood strategies, smallholder maize producers, poverty

Resumen

Las investigaciones que evalúan el impacto de la liberalización comercial en poblaciones rurales pobres puede dividirse en dos categorías: investigaciones más cuantitativas, que analizan relaciones entre variables específicas y medibles (como cambios en el entorno macroeconómico y su impacto en los niveles de renta de los agricultores); e investigaciones más cualitativas, que toman la política comercial como un contexto y proporcionan datos amplios y descriptivos sobre estrategias de sustento dinámicas. En este artículo se dibuja un esquema que podría emplearse para integrar estos dos enfoques desentrañando las relaciones macro-micro entre las políticas nacionales y las respuestas a un nivel de hogar. Analizando el sector de maíz mexicano, dibujamos las sendas a través de las cuales la liberalización comercial (inclu-

* The research reported here was funded by the Netherlands Environmental Assessment Agency (MNP) and the Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO). The authors are very grateful to Dr. Romina Cavatassi (FAO) for her comments on an earlier version of this paper.

yendo el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte) ha interactuado con cambios en instituciones gubernamentales y de esta manera ha impactado en las estrategias de sustento de los agricultores. Identificamos tres sendas que impactan hogares e individuos: empresas, canales de distribución y gobierno; y las relacionamos con cinco estrategias de lucha contra la pobreza rural por parte de los pequeños campesinos: intensificación, diversificación, expansión, mayores ingresos fuera de la agricultura, y abandono de la agricultura. En base a un estudio de caso en Chiapas (Mexico), analizamos las respuestas de los agricultores a las políticas de post-liberalización agrícola. Los datos sugieren que los agricultores han intensificado la producción de maíz, han buscado más empleos fuera de las explotaciones o han abandonado la agricultura. El potencial de los pequeños campesinos para escapar de la pobreza diversificando cultivos o expandiendo sus tierras o el tamaño de sus rebaños no se ha materializado. Proporcionamos un esquema conceptual para relacionar el impacto de la liberalización con las estrategias de sustento rural y sugerimos que este esquema es útil en un contexto de iniciativas de modernización agrícolas que buscan incrementar la producción y productividad agrícolas.

Palabras clave: Mexico, liberalización comercial, estrategias de sustento, minifundios de maíz, pobreza

1 Introduction

An argument in favor of lowering international barriers to stimulate trade in agricultural goods is that it has the potential to raise developing-country incomes and contribute to poverty alleviation. Mexico's agricultural markets have undergone liberalization since the mid 1980s and there has been much analysis of the subsequent changes in the country's agricultural sector. Many of these studies have focused on the maize-producing sector, as this is the crop involving the largest number of farmers and largest land area in Mexico. Research on the maize sector has tended to fall into two categories: quantitative studies analyzing relationships between specific variables at a national level, and qualitative studies, which provide broad, contextual analyses of livelihood options available to local smallholder maize farmers.

In general, quantitative research in Mexico has tended to model or test the impacts of trade liberalization and resulting policies on national income distribution. For example, Levy and Van Wijnbergen (1992 & 1994) assessed the overall welfare impacts of liberalization, particularly movements of labor between sectors. De Janvry et al (1995) modeled the impacts of falling maize prices on labor allocation within the maize sector, while Sadoulet et al (2001) assessed the 'income multiplier' effects of the *Programa de Apoyos Directos al Campo* (PROCAMPO), a program intended to help farmers respond to the impacts of liberalization.

Qualitative research, in contrast, tends to focus on maize farmers' responses to liberalization in specific regions or communities. García Barrios and García Barrios (1990), for example, identified specific household labor strategies for maize production in the state of Oaxaca in Mexico, noting that community-level gender roles influenced households' decisions about maize management when male household heads had migrated. Fitting (2004 & 2006) made similar observations about the use of

household labor and the flexibility of maize harvests in Chiapas, noting that farmers' approach to integrating maize production into their livelihoods depended on a pragmatic assessment of current market prices, and that knowledge of maize production (as measured by knowledge of agricultural terms) was less prevalent in younger populations.

These qualitative studies tend to provide rich data on the context in which farmers make decisions and the livelihood options available to them, but do not always link with macro-level policy changes that might influence the local market and the characteristics of the agricultural sector. There is a lack of understanding of how, within economic systems, macro and micro scales connect; specifically little is known about how macro forces impact at micro scales, or how micro responses shape macroeconomic outcomes (Dyer and Taylor 2011).

In this paper, we bridge the gap between these approaches by drawing links between the market and institutional environment and the livelihood framework, and examining ways in which trade policy affects poor farmers' livelihoods. In section 2, we provide background on recent Mexican agricultural policy. In section 3, we describe mechanisms by which liberalization has had an impact on smallholder maize farmers. Firstly, we describe mechanisms by which liberalization has impacted maize farmers using a framework initially proposed by Winters (2000a & 2000b). This framework identifies *enterprises*, *distribution*, and *government* as the three pathways through which trade policy can influence individuals and households. We locate recent changes in Mexican agricultural and rural development policy and institutions within this framework.

Secondly, we discuss farmers' livelihood strategies for exiting poverty in the context of post-liberalization policies and institutions. We use the typology of rural poverty-escape strategies outlined in Dixon et al (2001), including intensification, diversification, expansion, increased off-farm income, and exit from agriculture. Furthermore, we illustrate these strategies —and how they relate to liberalization-driven policy change— with qualitative data from the *La Frailesca* region of Chiapas, Mexico. This analysis suggests agricultural liberalization policies have led smallholder farmers to intensify production, work off-farm and exit agriculture altogether. Fewer farmers have sought to escape poverty by diversifying farms or expanding their land-holdings or herd-size. This analysis provides a framework linking the impacts of liberalization to specific livelihood strategy choices.

In section 4, we present the case study of *La Frailesca* in the southern Mexican state of Chiapas and the qualitative research methodologies that we used. Meanwhile, section 5 illustrates local farmers' livelihood responses to liberalization-driven policy change in the context of the aforementioned typology. In the Conclusions we suggest that our framework for linking the impacts of liberalization to livelihood strategies could be a useful tool in future livelihood impact studies.

2 Background

2.1. Importance of maize

Maize contributes to the livelihood of millions of farmers in Mexico. At the time of the Spanish conquest, maize was the cornerstone of Mesoamerican culture and economy. Mexico is the center of diversity for maize and the crop is found in a variety of environments. Maize continues to play multiple functions in farmers' livelihoods, such as a source of food, income, cultural identity, social status and as part of a safety net (Perales et al 2005). The historic and cultural importance of maize was not only documented by the priests who arrived as part of the invading Spanish forces, but was also carved in stone in the temples of Aztec, Olmec and other ethnic groups that settled in Mexico (Barker 2002).

Maize plays a key role in local people's diets, not least the tortilla which is made from specially treated (nixtamalized) maize flour and which has been a staple food of the Mexican region since pre-Columbian times. In Mexico, maize is consumed in a variety of ways (Keleman and Hellin, 2009).

- Blue maize, which is an ingredient of *antojitos* (savory snacks made of maize dough cooked around a meat, cheese, or vegetable filling).
- Large-grained floury maize for making *pozole* (a traditional Mexican maize and meat soup).
- *Totomoxtle* (maize husks), which are used for wrapping *tamales* (savory cakes made from steamed maize dough).
- Red or pink maize, which seldom receives a price premium but may be used as livestock feed, and is used in *tortillas* in some areas.
- *Elotes* (fresh, green maize on the cob), which are sold grilled, boiled, or de-grained (as *esquites*).
- *Huitlacoche*, a fungus known as «corn smut» in English, which is considered a delicacy in Mexico.

Estimates suggest that maize accounts for an average of 70% of calories and 60% of protein consumed in rural areas of Mexico, and 40% and 30%, respectively, in urban areas (Castaños 2007). Higher levels of tortilla consumption are registered among poor consumers in both rural and urban areas.

Farmers may maintain crop diversity for social or cultural purposes, or when local varieties show an agronomic performance superior to that of improved varieties (Bellon 2004, Long and Villarreal 1998). The on-going evolution of maize diversity is closely linked with Mexican cultural traditions, and small-scale farmers' knowledge, preferences, and management practices (Brush and Chauvet 2004, Pressoir and Berthaud 2004).

Maize-producing households make complex trade-offs between maize management and other livelihood options, including shifting to alternative crops or exiting agriculture altogether. Maize landraces under *in-situ* management in Mexico represent a genetic, evolutionary, and cultural resource that is unique when compared to improved varieties or landrace conservation in gene banks. Thus, traditional maize seed systems are not only important for farmers' and consumers' livelihoods, but also for the maintenance and evolution of Mexican maize landraces one of the last reservoirs of maize genetic resources for humanity (Bellon et al 2011).

Specifically, there is widespread concern that the diffusion of modern crop varieties and commercial agriculture results in the replacement of diverse local populations of crops with a handful of modern varieties (Brush 2000) even though this need not always be the case (Bellon and Hellin 2011). The loss of maize genetic resources is worrisome not only to farmers in Mexico, but also to researchers and maize consumers worldwide, as crop genetic resources are the raw materials for continuing advances in yield, pest resistance and quality improvement (Meilleur and Hodgkin 2004, Lipper & Cooper 2009).

2.2. Mexican agricultural policy

Twentieth-Century Mexican agricultural policy was heavily influenced by the process of agrarian reform (Yúnez-Naude 2003). This reform formalized farmers' communal land tenure in *ejidos*, and involved large-scale land-transfers in 1934-1940 (Wiggins et al 2002). The *ejido* system consisted of collectives in which members held their agricultural plots as individual possessions. The idea was that the *ejido* would stimulate direct private investment and enable farmers to participate in private credit markets, leading to increased agricultural production (Fernández Castillo 2004, OECD 2007).

During the 1940s and 1950s, the Mexican government invested in rural infrastructure, such as roads and irrigation works. These investments were largely directed at the north of the country with greater potential for improvements in farm output. In these high potential rain-fed lands, a 'Green Revolution' took place (Naylor et al 2001, Wiggins et al 2002). Mexican wheat production increased seven-fold and maize production four-fold between 1945 and 1970 (Tuckman 1976). Income inequality, however, increased with per-capita income in high-production northern states growing faster than in the center and south of the country.

In the 1960s, the government began to subsidize the prices of farm inputs. In 1965, the *Compañía Nacional de Subsistencias Populares* (CONASUPO, National Company for Popular Subsistence) was established to provide crop price support to producers of key staples such as maize and wheat; subsidies to agricultural inputs, credit and insurance; and government participation in the processing of grains, oils and powdered

milk (Yúnez-Naude 2003, Appendini 2001, Yúnez-Naude and Barceinas Paredes 2002). Despite this widening network of agricultural support, inequality in agricultural investment continued with the largest investments in technology tending to benefit larger-scale, more profitable farmers (Appendini 2001).

Efforts were made to extend agricultural technology to smaller-scale farmers in the late 1970s via the *Sistema Agroalimentaria Mexicana* (SAM, Mexican Nutrition System) (Appendini 2001). In 1981, however, oil prices fell, and international interest rates rose sharply (Ten Kate 1992, Wiggins et al 2002). By mid-1982, Mexico was in a deep economic crisis. During the remainder of the decade, the Mexican government sought to stabilize the economy and to stimulate sustainable growth through structural adjustments and economic liberalization (Nadal 2000, Wiggins et al 2002). The government eliminated price supports for most agricultural products. The commitment to domestic food self-sufficiency was replaced by an emphasis on 'food security' with an emphasis on allowing domestic food requirements to be met by a mixture of imports and domestic sources.

It was predicted that economic liberalization would create substantial gains in efficiency, stimulate economic growth and reduce rural poverty. However, it was also recognized that interventions would be required to support some smallholder farmers, who would fare less well during the adjustment process. For example, De Janvry et al (1995) predicted highly differentiated impacts caused by the reduction in maize prices associated with trade liberalization and the implementation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in the mid-1990s. The authors identified traditional producers oriented to the market as those most vulnerable to these changes and agricultural modernization as the best way to respond.

Mexico is now considered a 'middle-income' country, and boasts Latin America's highest per-capita income (World Bank 2008). However, since the implementation of NAFTA, the link between liberalized agricultural trade and poverty reduction remains unclear. Although overall poverty levels have decreased by 10 percent since 1992, the proportion of the Mexican population living in poverty remains significant. The Mexican government has programs to combat rural poverty. These include providing direct support to agricultural activities (such as PROCAMPO, the Program of Direct Support to the Countryside, and *Alianza para el campo*, Alliance for the countryside) as well as support for non-agricultural development, such as *Oportunidades*, a program that focuses on maternal nutrition and education. Critics point out that a disproportional large portion of the resources distributed through post-NAFTA agricultural-support programs have been captured by large-scale, 'competitive' farmers (see Ávalos-Sartorio 2006, Nadal 2000, Puyana and Romero 2006).

3 Impact of agricultural policies on farmers' livelihoods

3.1. Farmers' livelihoods

In this study, we analyze smallholder farmers' responses to trade liberalization from a livelihood perspective. The livelihood approach enables a more detailed picture of the complexities of poverty than measures regarded as adequate proxies, such as 'subsistence', 'income' and 'employment' (Ellis 2000). Development literature and practice has, since the early 1990s, expounded the concept of 'livelihoods' (Scoones 2009). What became known later as the 'sustainable livelihoods approach' is often seen as having started with a paper by Chambers and Conway (1992), where the authors stated that «a livelihood comprises the capabilities, assets (including both material and social resources) and activities for a means of living. A livelihood is sustainable when it can cope with and recover from stresses and shocks, maintain or enhance its capabilities and assets, while not undermining the natural resource base».

Central to the livelihoods approach are people's assets, the building blocks for their livelihoods. There are five classes of assets (natural, financial, social, human and physical). These can be seen as the vehicles for making a living and challenging the structures under which one makes a living (Bebbington 1999). It is important to define livelihoods in terms of a system in order to emphasize that livelihoods have a dynamic character, are embedded in a wider context, and interface with other systems (Niehof and Price 2001).

The household can be seen as the locus of a livelihood system (Niehof 2004). Assets (natural, physical, human, financial and social capital) and resources are the *inputs* of this system, serving as the fundamental basis that households use to fulfill their members' basic needs (Farrington et al 1999, Niehof and Price 2001). The processing, use, and management of these inputs is referred to as *throughput* (Niehof and Price 2001) and forms household livelihood strategies, while livelihood security is the desired *outcome* of the system. Livelihood studies are often micro-level oriented, with a focus on individual preferences and choices based on available local assets and resources (De Haan 2000a, De Haan 2000b, Dorward et al 2003). However, broader institutional and economic drivers may influence assets and outcomes. Contextual factors — political, institutional, social and environmental — can either enable or constrain individuals' and households' pursuit of a viable living (Devereux et al 2004, Ellis 2000, Farrington et al 1999).

One of the gaps in the conceptualization and application of 'livelihoods approaches' has been a lack of emphasis on markets and their role in livelihood development and poverty reduction (Dorward et al 2003), this

at a time when there has been a re-emergence of interest in agriculture and pro-poor growth in rural areas (World Bank 2007). While some agriculturally-based rural households are autarkic, most are linked to markets. Hence, the ability of agriculture to contribute to pro-poor growth is reliant upon a range of markets, institutions, and regulators distant from farm production (Marsden et al 1996).

We consider livelihood strategies (and households' resulting ability to maintain livelihood security) to be an outcome of the interaction between the policy, economic, and institutional environment, and the assets available to a given household. Dixon et al (2001) provide a typology of livelihood improvement strategies by which farmers seek to alleviate or escape poverty:

- *Intensification* – households increase financial or physical productivity of existing production patterns e. g. farmers increase yields by applying external inputs and/or use labor or other resources more efficiently.
- *Diversification* – farmers expand into new or existing market opportunities in order to increase income or decrease income variability. This may include the cultivation of new products and on-farm processing to add value to an existing product.
- *Expansion* – farmers increase income or resources by expanding the extension of their lands, or their herd size. Expansion may come about via the distribution of new lands via land reform, or through the clearing of previously unused land.
- *Increased off-farm income* – farmers resort to seasonal or long-term off-farm employment to supplement farm incomes. The income generated may be re-invested into agriculture, or in other household needs.
- *Exit from agriculture* – takes place when farmers work in another farming system or pursue a non-farming lifestyle.

Many of these strategies are apparent in the La Frailesca region but the degrees to which farmers pursue them is linked to the institutional and policy context. Even though the importance of the institutional context for livelihood strategies has been recognized, discussions of the mechanisms by which international agreements are implemented by national institutions – and how these shape the individual or household livelihoods – are often underdeveloped. Winters (2000a, 2000b) identified three pathways by which trade policy may affect individuals and households: *distribution* (via prices), *enterprise* (via factor markets, e. g. land, labor, and wages), and *government* (via government services). Market liberalization has important impacts on these three market channels. The repercussions of these changes enable and constrain maize farmers' livelihoods, in the sense that they shape, both directly and indirectly, the availability and accessibility of assets (land, labor, and te-

chnology), and consequently, the ways that farmers use these assets in their livelihood strategies.

3.2. Price changes channeled through the distribution sector

According to Winters (2000a, 2000b), the translation of price shocks from tariff reductions to changes at households' disposable income takes place via the distribution sector. Trade policy affecting the distribution of goods has an impact on consumers primarily by transmitting changes in world maize prices to wholesale prices (or producer prices), and subsequently affecting consumer retail prices. However, the final effect of the price shocks is influenced by the presence and character of market institutions (Winters 2000a). Additionally, the final welfare effect at the household level depends as well on the households' characteristics (its endowment of time, skills, land, etc.), technology and other shocks, such as weather (Winters 2000a).

NAFTA's most direct effect on maize prices was caused by changes in the rules governing maize imports. Maize market liberalization was designed to take place over a 15-year period under a tariff-rate quota (TRQ) system,¹ allowing gradually increasing import quotas coupled with gradually decreasing tariffs on over-quota imports (see Yúnez-Naude 2003). Full liberalization of the maize market (with all tariffs and quotas eliminated) began officially in January 2008. However, maize liberalization did not proceed smoothly. The protection negotiated for maize was not enforced; the Mexican government allowed imports over the established quota levels until 2004, and charged no tariffs for the above quota imports (Nadal 2000, Keilbach Baer 2005, Nadal 2002). Effectively, this allowed the national price for maize to drop to world-market prices within a period of 30 months, rather than the planned 15-year transition period (Nadal 2002).

Meanwhile, the institutions involved in the purchase and distribution of maize (and thereby the transmission of maize prices) also changed. CONASUPO's influence was phased out over the course of the 1990s, and its facilities for storage and distribution of maize were privatized (Yúnez-Naude 2003, Appendini 2001). A new government institution, *Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria* (ASERCA), was established to replace CONASUPO. ASERCA administers a target-income subsidy to compensate for differences between world-market prices and national or regional prices. However, it differs from CONASUPO in that it sets no sales price for maize, and does not buy, sell, or store grain (Yúnez-Naude 2003, Ávalos-Sartorio 2006).

Following the elimination of CONASUPO, farmers had to sell their produce to the private sector.² Small-scale farmers who produce relatively low volumes of maize tend to sell to market intermediaries, who accumulate larger quantities of maize and in turn pass it on to larger-scale market intermediaries. Although the market offered by small-scale

1 A TRQ is a quota for a volume of imports at a favourable tariff. A higher tariff is applied to additional imports above the quantitative limit. The TRQ arrangement required Mexico to gradually expand each quota while phasing out the associated over-quota tariff (King 2006).

2 In some states farmers' organizations mediate the relationship between individual farmers and private buyers. However, this pattern is more typical of regions in the north of Mexico, where farmers plant large areas and have high yields. It is less common in the poorer regions of southern Mexico where farmers have smaller plots of land and where yields are low.

intermediaries is disperse, at a national level the maize-buying market is relatively concentrated, with only some 27 major buyers controlling the bulk of national production (Puyana and Romero 2006).

A third major price change associated with market liberalization is the rise of the tortilla price. For many years, the Mexican government subsidized this food staple as a welfare measure. Meanwhile, prices paid to maize farmers were kept high, supporting a large number of small-scale producers. However, during the second half of the 1990s, the Mexican government liberalized the tortilla prices as part of post-NAFTA reforms (Zahniser and Coyle 2004). Lower tortilla prices were projected to have multiple benefits, including lower inflation and greater consumer welfare. Nonetheless, contrary to the assumption that lower maize prices would translate into lower tortilla prices, the price of the tortilla increased at an annual average of more than 127 percent from 1997 to 1999, and 22 percent from 2000 to 2002 in real terms (King 2006, Zahniser and Coyle 2004).

Underlying causes of this increase are related to the institutional characteristics of the maize-tortilla market. The two largest maize-flour manufacturing companies, (GIMSA and MINSA) account for, respectively, 70 percent and 27 percent of the market, and benefited from the lower maize prices. Due to low levels of competition among flour producers, manufacturers have considerable power to set profit-maximizing prices, and are able to continue to raise consumer prices despite falling producer prices.

González Dávila (2010), using the Household Income and Expenditure National Survey (Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares ENIGH) conducted in 2006 and 2008, found that the poorest rural and urban households i. e. net buyers of maize were the most affected by higher maize prices as their budget share on maize increased significantly. In 2006, poor households spent about 15% of their budget on maize compared to 20% in 2008. In both years the share is less than 5% among the richest households.

The scenario of rising maize prices also presents a problem from the perspective of maize production and maize diversity conservation. Classical economic theory would suggest that rising prices and scarcity should benefit maize producers by providing them with stronger demand and higher prices for their crops. Nonetheless, despite rising international maize prices, Mexican maize producers reported receiving prices lower than what they deemed necessary to cover rising production costs in 2007 (García Rañó and Keleman 2007). As such, farmers suffered both as producers (receiving lower profits), and as consumers (faced with higher food prices).

3.3. Policy effects for maize farmers via enterprises

The second pathway through which changes in agricultural policy may be channeled towards the household level is via *enterprises*. En-

enterprises are described as any household or business unit that sells its output and uses inputs by employing labor or using land outside its own household (Winters 2002a). This may include the formal sector, as well as farms, which employ non-family laborers. Enterprises are affected by trade policy as they respond to price shocks, changes in demand and price fluctuations at factor markets by increasing or decreasing output accordingly. In terms of the repercussions of trade policy's enterprise impacts on the poor, it is generally assumed that those in deepest poverty have little to sell but 'unskilled' labor, and as such they perceive impacts primarily via wages and conditions of employment (Winters 2000a: 19-22).

Liberalization of the maize sector might have impacts at household level via enterprises by influencing the demand, supply and factor markets (land, wages and employment) related to the maize market. According to Yúnez-Naude and Taylor (2006), commercial production of maize decreased following the introduction of NAFTA in response to a decrease in maize prices. This indirectly caused a fall in land rents and wages, which are important inputs for subsistence production as well (Yúnez-Naude and Taylor 2006: 172). In Mexico, trade liberalization policies have had diverse effects on labor returns. Skilled workers, for which trade liberalization has produced an increase in wages, have benefited relative to unskilled workers. The implementation of the liberalization policies eliminated the previous structure of tariffs that protected unskilled workers while also reducing the demand on unskilled labor, which caused a decrease in wages in many regions (Hanson and Harrison 1999).

The process of market liberalization has affected the factor market for land via reforms in the land tenure system. These reforms, stated in the Constitutional Ejido Reform of 1992,³ were designed to strengthen property rights, generating a functional land market and support efficient allocation of land resources. However, the *ejido* reforms have not led to a significant rise in agricultural productivity. According to data from the OECD (2007) there is little evidence of a significant impact on the access of *ejidatarios* to complementary agricultural inputs through better functioning of rural factor markets (OECD 2007). The impact of trade policy on livelihood strategies via enterprises has primarily been via changes in prices of land and labor. For farmers with a skill to sell, the positive impacts of changes in the labor market are likely to have been greater than those who only offer 'unskilled' labor.

3.4. Policy changes channeled through government programs

The third pathway through which households can be affected by trade reforms is via government services and programs. During the period of market liberalization in Mexico, a number of programs that had previously supported the maize-producing sector were eliminated. In addition to the closure of CONASUPO, the government also eliminated state-owned corporations, which had produced agricultural inputs for farmers,

3 Part of the market liberalization was the liberalization of the property rights in the ejido sector in 1992. This enabled ejidatarios to rent and sell their land. The purpose of this reform was to promote direct private investment.

such as PRONASE (a seed-producing company) and FERTIMEX (which produced fertilizers). Furthermore, public funding for agricultural extension was cut, and technology transfer responsibilities were assigned to the private sector (Appendini 2001). There was also a sharp decline in credit subsidies and official credit given to farmers by public financial institutions for rural development.

New agricultural support programs, however, have also emerged. These programs are designed to support farmers and traders in the transition towards market liberalization without violating the free-market principles. The government introduced *Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria* (ASERCA, Agricultural Marketing and Support Programme) in 1991. ASERCA provides 'income support' for maize production. Beyond this program, ASERCA also runs various other programs to improve market integration.

Another important government program for small-scale maize producers, operated by ASERCA, is the *Programa de Apoyo Directos al Campo* (PROCAMPO). This direct income support program started in 1993 before the enacting of NAFTA, to help farmers cope with the lower trade protection and expected losses in income (Sadoulet et al 2001). This subsidy was designed to avoid market distortion, being provided on a per-hectare basis, rather than per-unit-output. Based on results of a spatial and temporal model, García-Salazar et al (2011) conclude that without PROCAMPO, Mexican annual average maize production would have been lower and maize imports would have been 40.5% higher in 2005-2007. Furthermore, increased producer and consumer surplus and savings from reduced imports reveal that the benefits of PROCAMPO were higher than the program's costs.

Alianza para el campo started in 1996 and serves as an umbrella for around 24 federal and at least 10 state and regional sub-programs to producers. These can be divided into three categories: (i) programs that induce investments in human capital, technology, infrastructure and equipment; (ii) programs that support the transformation of the productive structure in areas where agricultural has a comparative advantage; and (iii) programs that promote the insertion of agricultural producers into the marketing chain and world economy (Cord and Wodon 2001). In addition to the support of the Agricultural Ministry, farmers can also benefit from one of the most important programs of the Ministry of Social Development (SEDESOL), *Oportunidades*. This program was initially established in 1997 (Taylor et al 2005: 91) and provides monetary and in-kind transfers to rural poor female household heads conditional upon children's school attendance, nutritional education, and regular attendance of health checkups (Skoufias et al 2001, Taylor et al 2005).

4 Case study: Farmers in La Frailesca, Chiapas

To understand the effects of liberalization on rural households it is necessary to look beyond the aggregated figures and focus at micro-level impacts and responses. Market imperfections and striking heterogeneity across producers create circumstances in which outcomes can depend on interactions among individual economic actors (Dyer and Taylor 2011).

Qualitative research can capture the multidimensional nature of households' responses to NAFTA, ones that include subtle dimensions of food production and consumption, labor allocation, and technology adoption, which in turn give insight into farmers' livelihood strategies (Fitting 2004, Fitting 2006, García Barrios and García Barrios 1990, Nadal 2000, Nadal and García Rano 2006). The authors conducted field research to provide such qualitative data and carried out the research in La Frailesca, located in the southern Mexican state of Chiapas (see figure 1). The results presented here are based on qualitative livelihood research in 2006 and 2007 in four communities in La Frailesca. The four communities selected are Dolores Jaltenango, Roblada Grande, Libertad Melchor Ocampo and Querétaro are representative of the poverty levels found in La Frailesca (Bellon and Hellin 2011).

La Frailesca occupies an area of 2631 km² (Erenstein et al 1998) and is situated in a valley at an altitude of 600 m, but surrounding mountains have an elevation up to 2000 m. Maize, beans and squash (*calabaza*) are the dominant crops, and some farmers also grow vegetables. Farming is both subsistence- and market-oriented, and the region has received strong support from the state and federal governments, particularly for agricultural development. While the region produces large maize surpluses that are exported to other parts of Mexico, it is still dominated by small-scale farmers (Bellon et al 2007). La Frailesca is, hence, representative of many maize-growing areas of Meso-America where small-scale commercially-oriented maize farmers are adapting to the economic changes brought about by market liberalization.

Research tools included participant observation, semi-structured interviews and focus group meetings in each of the aforementioned four villages. Participant observation is fundamental to much qualitative research especially anthropological research (Silverman 1993). Semi-structured interviews and focus group meetings are guided conversations in which topics are predetermined and during which new questions and insights arise as a result of the discussion and visualized analyses (Pretty et al 1995). They are more an art than a set of fixed procedures and the interview process is dynamic and iterative (Norman and Douglas 1994). One-to-one conversations and group meetings are needed because a

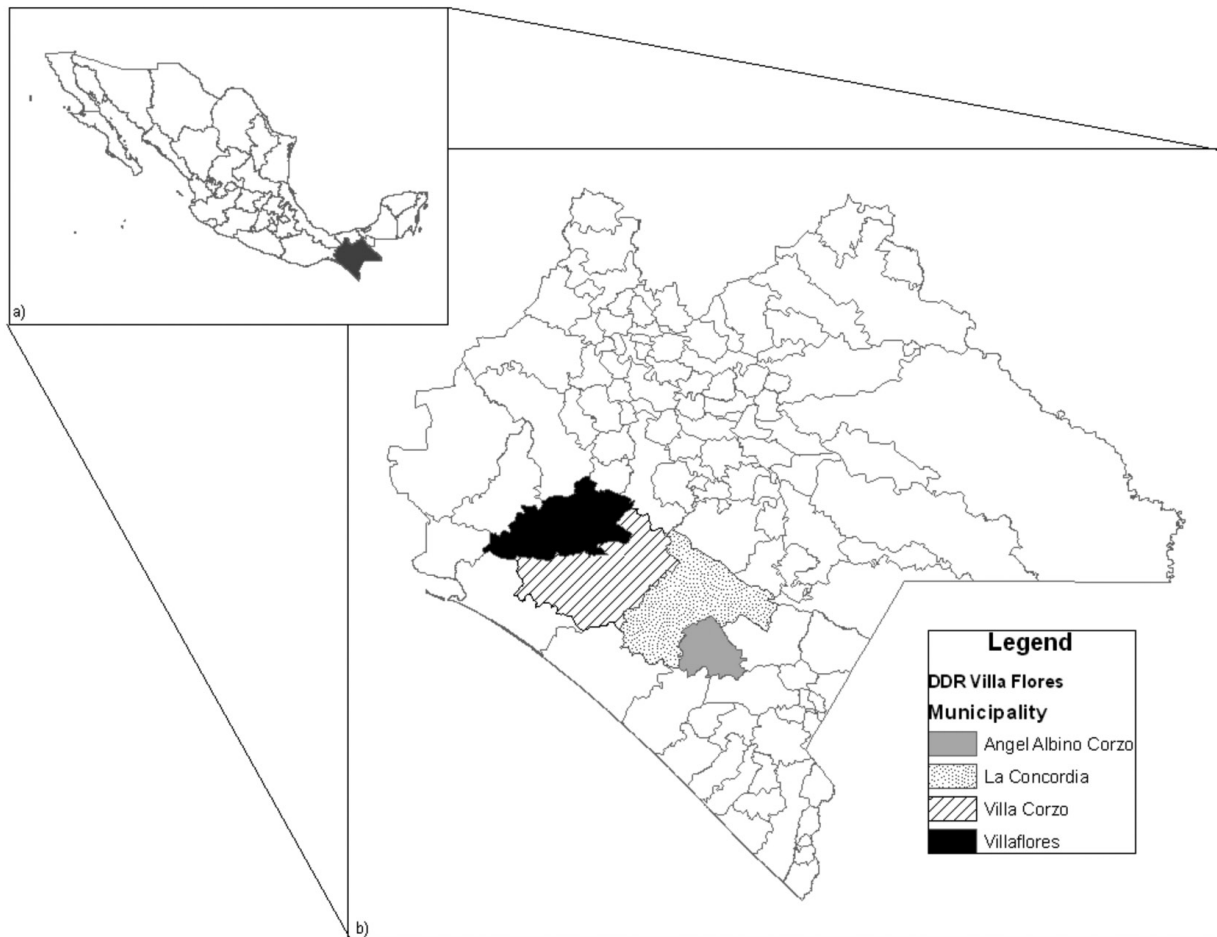


Figure 1

Map of (a) Chiapas as situated in Mexico, and (b) La Frailesca within Chiapas with its four municipalities that are part of the Villaflores Rural Development District (DDR) (Source: INEGI data; map by authors).

frequent bias in agricultural development is to think in terms of ‘the farmer’ despite the fact that decisions about farming are not made by the farmer in isolation and decision-making is influenced by social pressures and beliefs (Rhoades 1991). Furthermore interviews with groups of farmers may be more instructive than those with individual farmers because group members have an overlapping spread of knowledge, which may cover a wider field than any single person (Chambers 1997, Pretty 1995).

The topics addressed in these focus group discussions centered on farmers’ maize and farm-management practices, and how these practices are related to available government policies. Separate focus-group discussions were held with men and women. Discussions with women included topics that were not discussed in-depth with men, including the role of maize in household nutrition, and their experiences with *Oportunidades*. Key informant interviews were also conducted with representatives from the following government departments and research organizations: *Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y*

Alimentación (SAGARPA); *Instituto Nacional de Investigaciones Forestales Agrícolas y Pecuarias* (INIFAP); *Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura* (FIRA), and the *Secretaría del Campo*. These interviews sought to corroborate information provided by focus group discussions with the technical design and implementation of government programs.

5 Results: farmers' livelihood strategies

5.1. Intensification of existing production patterns

Intensification of agriculture is manifested most in the use of inputs to increase maize yields particularly through the adoption of improved maize varieties (hybrid and open pollinated varieties [OPVs]); the use of fertilizers and pesticides; and a reduction in the period that land is left in fallow (Bellon and Hellin 2011). We use the terms *criollo* and improved maize to describe different types of germplasm. *Criollo* describes local varieties derived primarily from landraces, seed of which is usually saved by the farmer from one year to the next. Improved maize refers to open-pollinated varieties (OPVs) or hybrids, which have undergone intensive breeding in research institutions. Maize in Mexico can be described by a more detailed typology (see Bellon et al 2005), but we use a simpler division to follow common usage in the study site.

The greater use of inputs such as improved seed has been facilitated by a variety of state-level subsidies. In more than one of the focus groups, farmers suggested that the roots of the use of OPVs date back to periods of strong agricultural investment in the 1980s when PRONASE was functioning. In 2006, farmer use of hybrid maize was supported by a subsidy for seed and other inputs, distributed on a per-farmer basis. According to local SAGARPA officials, this subsidy was provided as a federal government program, and will not be provided again in the same form, as these monies are being 'reoriented' and 'integrated' into other programs.

Farmers have transitioned to hybrid or OPV varieties rather than maize landraces (*criollos*) because hybrids and OPVs offer higher yields. Furthermore, improved maize varieties have advantages over the *criollos* in that they are less susceptible to lodging in strong winds. The drawback is that improved varieties require treatment with fertilizers and other agrochemicals that represent a further expenditure. In addition, many of the improved varieties do not have the consumption characteristics associated with *criollo* varieties e. g. they take less firewood and time to cook, that they hold together better in tortillas and other dishes, that the volume of tortillas that they make is greater, and that products made from them can be stored longer. Some farmers choose OPVs as a middle-of-the-

road solution. OPVs are less expensive than hybrids and are less input-thirsty while offering higher yields than *criollo* varieties.

A major constraint to the intensification of existing production patterns is poor access to credit. According to the focus groups, credit is almost non-existent for small-scale farmers on these *ejidos*, although some farmers do acquire credit through intermediaries, seed-buyers, or even the businesses that market inputs themselves: these credits are usually only available at high, monthly-compounded interest rates. In one *ejido* (Roblada Grande) farmers have had experience with credit linked to a technical package via the public/private extension agents known locally as *despachos*. However, farmers did not want all of the elements of the technical package, and as they were not allowed to choose among them, they found the package (and the credit) to be too expensive.

5.2. Diversification of livelihoods (on-farm, including value adding)

The maize-bean system is characterized by extensive and often severe poverty. Yet focusing attention on increasing yields of traditional products can produce limited poverty alleviation at best. Diversification offers the greatest potential rewards but, even among those who can make the transition, support is needed. National urban populations with increased incomes will demand more high value products such as fruits and agriculture. Farmers' participation in high value and/or value-adding activities offers one of the few agricultural-based pathways to reduced poverty and increased livelihood security. Development agencies in Mexico and Central America have actively promoted the expansion or establishment of higher value crops, such as fruit and vegetables, to complement existing food security options such as maize and beans (Hamilton and Fischer 2003).

The extent to which this is an accessible livelihood strategy for farmers in La Frailesca remains unclear. During the focus group meeting in Dolores Jaltenango, farmers reported that the production of vegetables is not popular because they require large amounts of chemicals to control pests and diseases and that these chemicals are expensive. Some diversification from maize production to cattle ranching has in theory been encouraged by government programs such as PROCAMPO *Capitaliza*, which was introduced in 2001. This program allowed farmers to receive the remaining years of PROCAMPO that in one lump sum, with the theory that these monies would provide them with greater capital to invest in agricultural improvements such as the conversion from maize to cattle ranching.

However, Puyana and Romero (2006) point out that this program has had less impact than anticipated, due in great part to the unwillingness of national financial institutions to provide a parallel program of agricultural credit for small-scale producers. This was borne out during our research. In 2005, during the focus group meetings, farmers expressed a wish to

convert to cattle raising as it is seen to be more profitable than maize production (due to high costs of production). Farmers mentioned PROCAMPO *Capitaliza* as a program that would facilitate this conversion. However, two years later, during focus groups in 2007, it was apparent that very few smallholder farmers have converted to cattle; the reasons for not doing due to lack of financial capital both to buy animals and to purchase cattle feed.

Despite the challenges of producing high-value products such as fruits and vegetables and the small impact that government programs have had in encouraging farmers to diversify into other crops, there is still a potential for doing so. There is a big movement toward organic production in Chiapas, as well as the production of specialty products. However, technical assistance via either government support or private funds is needed to help farmers diversify into other products.

5.3. Expanded farm or herd size

Expansion of land area or herd size was not a major strategy mentioned by farmers. Despite government programs such as PROCAMPO *Capitaliza* (see above) small-scale farmers report that the funding provided by this program was not sufficient for the expansion of herd size. PROCAMPO was generally not devoted to the purchase of livestock, because farmers either possessed small land areas or had failed to register all of the land they farmed for PROCAMPO due to fears that the program would serve as a platform for government appropriation of *ejido* lands. Because of the small land areas registered in PROCAMPO, most people during the focus group meetings said that the lump sum they received was less than what was necessary to buy even one head of livestock. Instead, farmers used these monies to pay off their debts, fix their houses, or make smaller investments in farming. While land is becoming more available, qualitative data suggest that less land is in production rather than more due to temporary or permanent migration.

5.4. Increased off-farm income

Throughout Meso-America, a large proportion of smallholders is likely to continue to rely on the farm for their basic sustenance, but turn increasingly to off-farm employment as a means of earning the income needed to finance basic household expenses (medicine, education, clothes, etc.). This income may also finance greater input use, raising yields. Off-farm employment and other rural employment may initiate an upward spiral of employment, earnings expenditure, and increased demand for goods and services among those unable to diversify production. Increased off-farm income is an important strategy in La Frailesca. The most prominent manifestation is men going to work short-term in coastal cities or the United States. This short-term migration is related to patterns that lead to the exit from agriculture, which are discussed at greater length below.

De Janvry et al (1989) describe a common situation whereby producers' engagement in (commodity) markets often exposes them to market forces and large-scale expropriation. Farmers are obliged to work as part-time wage laborers to make up shortfalls of staples and cash requirements for household goods, as well as to pay for inputs for the production process itself on their farms (Blaikie 1989). Employers accumulate profits by paying less than the cost of reproducing the farm household, since the smallholder's farm makes up the shortfall to the level of the full economic wage, which would otherwise have to pay for the full costs of living for the worker and his/her dependents. Farm household production, therefore, acts as a subsidy to wages since part of the subsistence cost of farm households is borne by household labor (De Janvry and Helfand 1990). Farmers, although increasingly dependent on non-farm sources of income, are unable to find sufficient employment opportunities either to migrate and abandon the agricultural sectors or to depend fully on wage earnings for their subsistence (De Janvry et al 1989). It was not clear from the focus groups the extent to which this was a common phenomenon in La Frailesca.

5.5. Exit from agriculture

Exit from agriculture is not a phenomenon specific to La Frailesca. Throughout Meso-America, fragmentation due to inheritance and other causes has increased the number of holdings and decreased the average size over recent decades. Land degradation has also led to the abandonment of some land. La Frailesca is increasingly acting as a 'poverty pump' exporting unskilled workers to urban centers within Mexico and also to the United States. During focus group meetings in all four communities, farmers reported that since the beginning of the century, the rate of emigration has increased. Migration is undoubtedly stronger in some of these communities than in others, but even in communities with a source of income beyond maize (e. g. coffee in Querétaro; the Buenaventura chicken farm in Melchor Ocampo) there has been a marked increase in migration.

Another contributing factor to migration is the government program *Oportunidades*. Women interviewed in Dolores Jaltenango said that migration was a strategy chosen equally by those who had completed secondary school and those who had not. However, in Querétaro, mothers pointed out that although children with *Oportunidades* continued to help their parents in farming on the weekends, they generally did not continue as full-time farmers after finishing school, as they were not accustomed to the hard labor, and felt they could seek better opportunities elsewhere. Others pointed out that those with a higher degree of education might have a better chance of being successful if they migrated, as reading and math skills were less likely to make them easy targets for those who might take advantage of them, either within Mexico or in the US.

5.6. An integrated approach

The aforementioned results from the research in La Frailesca suggest that the macro-micro linkages between market liberalization policies and local household responses should be more integrated when analyzing the impacts of NAFTA and related policies and government programs. The relationship between these livelihood strategies and outcomes, government policy and institutions, and the changes brought about by trade liberalization are outlined in figure 2.

In this figure, dark arrows between boxes represent enabling relationships, whereas dashed lines represent potential impacts that have not been fully realized. A framework like this one would be useful when carrying out ex-ante and ex-post impact assessments in the context of agricultural modernisation initiatives that seek to increase agricultural production and productivity. Qualitative research underpins the specifics of the framework, but the framework also allows for complementary quantitative research to analyze more rigorously the relationships between specific trade policy impact pathways and farmers' livelihood strategies.

6 Conclusions

Since the Mexican peso crisis at the beginning of the 1980s, the Mexican government has introduced a series of economic policies leading to greater market liberalization. An objective of these policies was to stimulate the domestic agricultural sector, which the majority of the poor population still depends on for its livelihood security. These market liberalization processes and policies have created the institutional environment that shapes the opportunities and constraints of smallholder farmers' livelihood strategies. The responses at household level to these changes and processes depend on the characteristics of the local environment and the capabilities of the individual households.

The case study of the small-scale maize producers in the La Frailesca region of Chiapas, illustrates that government programs brought about by trade policy and farmers' livelihood options are closely interwoven and shape the livelihood strategies chosen by the farmers. These policies have enabled some farmers to benefit in terms of intensifying production, building up many of the livelihood assets and increasing market opportunities. However, qualitative research shows that many maize producers have been unable to build up their assets from farming alone and have chosen other ways out of poverty through increased off-farm income and in some cases permanent exit from agriculture. This analysis implies that post-liberalization agricultural policies have rarely led to smallholder farmers diversifying farm production and/or or expanding their land-holdings or herd-size.

lack access to modern agricultural technologies and functional markets and aims to help them increase their income through a combination of improved cropping practices and conventionally-bred, high-yielding maize and wheat varieties. In terms of maize, the objective is to increase Mexico's maize production by 5-9 million tons annually in rain-fed areas (a nearly 85% increase) by 2021.

References

- APPENDINI K (2001). De la milpa a los tortibonos: la reestructuración de la política alimentaria en México. El Colegio de Mexico and The United Nations Institute for Social Development, Mexico City
- ÁVALOS-SARTORIO B (2006). What Can We Learn from Past Price Stabilization Policies and Market Reform in Mexico? *Food Policy* 31:313-327
- BARKIN D (2002). The Reconstruction of a Modern Mexican Peasantry. *The Journal of PEASANT Studies* 30(1):73-90
- BEBBINGTON A (1999). Capitals and capabilities: a framework for analysing peasant viability, rural livelihoods and poverty. *World Development* 27(12):2012-2044
- BELLON MR, HELLIN J (2011). Planting hybrids, keeping landraces: agricultural modernization and tradition among small-scale maize farmers in Chiapas, Mexico. *World Development*. Doi:10.1016/j.worlddev.2010.12.010.
- BELLON MR, ADATO M, BECERRIL J, MINDEK D (2007). Improved Maize Germplasm, Creolization, and Poverty: The Case of Tuxpeño-Derived Material in Mexico. In: Adato M, Meinzen-Dick R (eds). *Agricultural Research, Livelihoods and Poverty: Studies of Economic and Social Impacts in Six Countries*. John Hopkins University Press, Baltimore
- BELLON MR (2004). Conceptualizing Interventions to Support On-Farm Genetic Resource Conservation. *World Development* 32, No. 1:159-172.
- BELLON MR, HODSON D, HELLIN J (2011). Assessing the Vulnerability of Traditional Maize Seed Systems in Mexico to Climate Change. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108 (33):13432-13437
- BLAIKIE P (1989). Explanation and policy in land degradation and rehabilitation for developing countries. *Land Degradation and Rehabilitation* 1:23-37
- BRUSH SB (2000). The issues of in-situ conservation of crop genetic resources. In: Brush SB (ed). *Genes in the field: on-farm conservation of crop diversity*. International Plant Genetic Resources Institute, Rome, Italy, pp 3-26
- BRUSH SB, CHAUVET, M (2004). Assessment of social and cultural effects associated with transgenic maize production. Chapter VI. In *Maize and Biodiversity: The Effects of Transgenic Maize in Mexico*. North American Commission for Environmental Cooperation, Montreal. http://www.cec.org/pubs_docs/documents/index.cfm?varlan=english&ID=1430
- CHAMBERS R (1997). *Whose Reality Counts? Putting the First Last*. Intermediate Technology Publications, London
- CHAMBERS R, CONWAY GR (1992). *Sustainable Rural Livelihoods: Practical Concepts for the 21st Century*. IDS Discussion Paper No. 296, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton
- CORD L, WODON Q (2001). Do Agricultural Programs in Mexico Alleviate Poverty? Evidence from the Ejido Sector. *Cuadernos de Economía* 38(114)
- DE HAAN L (2000a). *Livelihood, Locality and Globalization*. Nijmegen University Press, Nijmegen
- DE HAAN L (2000b). The Question of Development and Environment in Geography in the Area of Globalisation. *GeoJournal* 50:359-367
- DE JANVRY A, HELFAND S (1990). The dynamics of peasant agriculture in Latin America: Implications for rural development and agroecology. In: Altieri MA, Hecht SB (eds).

- Agroecology and Small Farm Development. CRC Press, Boca Raton, Ann Arbor, Boston, USA, pp 61-69
- DE JANVRY A, SADOULET E, ANDA GD (1995). NAFTA and Mexico's Maize Producers. *World Development* 23:1349-1362
- DE JANVRY A, SADOULET E, YOUNG LW (1989). Land and labour in Latin American Agriculture from the 1950s to the 1980s. *Journal of Peasant Studies* 16 (3):396-424
- DEVEREUX S, BAULCH B, HUSSEIN K, SHOHAM J, SIDA H, WILCOCK D (2004). Improving the Analysis of Food Insecurity: Food Insecurity Measurement, Livelihood Approaches and Policy: Applications in FIVIMS. Available at: <http://www.fivims.net/documents/Final%20Paper5.pdf> (Access date: 29-02-2008)
- DIXON JM, GULLIVER A, GIBBON D (2001). *Farming Systems and Poverty: Improving Farmer's Livelihoods in a Changing World*, FAO & World Bank, Rome, Italy & Washington DC
- DORWARD A, POOLE N, MORRISON J, KYDD J, UREY I (2003). Markets, institutions and technology: missing links in livelihood analysis. *Development Policy Review* 21(3): 319-332
- DYER GA, TAYLOR JE (2011). The Corn Price Surge: Impacts on Rural Mexico. *World Development* 39(10):1878-1887
- ELLIS F (2000). *Rural Livelihood and Diversity in Developing Countries: Analysis, Methods, Policy*. Oxford University Press, Oxford
- FARRINGTON J, CARNEY D, ASHLEY C, TURTON C (1999). *Sustainable Livelihoods in Practice: Early Application of Concepts in Rural Areas*. ODI Natural Resource Perspective No. 42, The Overseas Development Institute, London
- FERNÁNDEZ CASTILLO S (2004). *Farewell to the Peasantry? (Post) Modernizing Rural Mexico: The Case of the Ejido Peasants in the Isthmus of Tehuantepec*. Ph. D. Thesis, Lund, University of Lund
- FITTING E (2004). No hay dinero en la Milpa: el maíz y el hogar transnacional del sur del valle de Tehuacan. In: Binford L (ed). *La economía política de la migración internacional en Puebla y Veracruz: siete estudios de caso*. CONACYT, Mexico DF. pp 61-101
- FITTING E (2006). Importing Corn, Exporting Labour: The Neoliberal Corn Regime, GMOs, and the Erosion of Biodiversity in Mexico. *Journal of Agriculture and Human Values* 23:15-26
- GARCÍA BARRIOS R, GARCÍA BARRIOS L (1990). Environmental and Technological Degradation of Peasant Agriculture: A Consequence of Development in Mexico. *World Development* 18(11):1569-1585
- GARCÍA RAÑÓ H, KELEMAN A (2007). *La crisis de la tortilla del 2007: Coyuntura, o ¿falla estructural?* Oxfam International, Mexico City, Mexico
- GARCÍA-SALAZAR JA, SKAGGS R, CRAWFORD TL (2011). PROCAMPO, the Mexican corn market, and Mexican food security. *Food Security* 3:383-394
- GONZÁLEZ DÁVILA O (2010). Food security and poverty in Mexico: the impact of higher global food prices. *Food Security* 2:383-393
- HAMILTON S, FISCHER EF (2003). Non-traditional agricultural exports in highland Guatemala: Understandings of risk and perceptions of change. *Latin American Research Review* 38(3):82-110
- HANSON GH, HARRISON A (1999). Trade Liberalization and Wage Inequality in Mexico. *Industrial and Labour Relations Review* 52(2):271-288
- KEILBACH BAER NM (2005). *Maíz y frijol en México: perspectivas frente a la liberalización total de su comercio en el 2008*. Documento de referencia para la Campaña Comercio Justo de Oxfam-Centroamérica
- KELEMAN A, HELLIN J (2009). Specialty Maize Varieties in Mexico: A Case Study in Market-Driven Agro-Biodiversity Conservation. *Journal of Latin American Geography* 8(2):147-174
- KELEMAN A, BELLON MR (2009). Maize Diversity, Rural Development Policy, and Farmers' Practices: Lessons from Chiapas, Mexico. *The Geographical Journal* 175(1):52-70.
- KING A (2006). *Ten Years with NAFTA: A Review of the Literature and an Analysis of Farmer Responses in Sonora and Veracruz, Mexico*. CIMMYT Special Report 06-01, CIMMYT/Congressional Hunger Centre, Mexico DF

- LEVY S, VAN WIJNBERGEN S (1992). Maize and the Free-Trade Agreement between Mexico and the United States. *World Bank Economic Review* 6(3):481-502.
- LEVY S (1994). Mexican Agriculture in the Free Trade Agreement: Transition Problems in Economic Reform. Working Paper No. 36. OECD Development Center, Paris
- LIPPER L, COOPER D (2009). Managing plant genetic resources for sustainable use in food and agriculture: balancing the benefits in the field. In: Kontoleon A, Pascual U, Smale M (eds). *Agrobiodiversity, conservation and economic development*. Routledge, New York, pp 27-39
- LONG N, VILLARREAL M (1998). Small product, big issues: value contestations and cultural identities in cross-border commodity networks. *Development and Change* 29:725-750
- MARSDEN T, MUNTUN R, WARD N, WHATMORE S (1996). Agricultural Geography and the Political Economy Approach: A Review. *Economic Geography* 72 (4):361-375
- MCCULLOCH N, WINTERS LA, CIRERA X (2001). *Trade Liberalization and Poverty: A Handbook*. Centre for Economic Policy Research, London
- MEILLEUR BA and HODGKIN T (2004). *In-situ* conservation of crop wild relatives: status and trends. *Biodiversity and Conservation* 13:663-684
- NADAL A (2000). The Environmental and Social Impacts of Economic Liberalization on Corn Production in Mexico. WWF/Oxfam, Gland/Oxford
- NADAL A (2002). Corn in NAFTA: Eight Years After. A Research Report Prepared for the North American Commission for Environmental Cooperation, May 2002. Available at: http://www.cec.org/files/pdf/ECONOMY/Corn-NAFTA_en.pdf (Access date: 24-04-2007)
- NADAL A, GARCÍA RANO H (2006). Trade, Poverty & the Environment: A Case Study in the Biosphere Reserve Sierra de Santa Martha. Final Report to World Wildlife Foundation. World Wildlife Foundation, Mexico City
- NAYLOR RL, FALCON WP, PUENTE-GONZÁLEZ A (2001). Policy Reforms and Mexican Agriculture: Views from the Yaqui Valley. CIMMYT Economics Program Paper No. 01-01, CIMMYT, Mexico DF
- NIEHOF A (2004). The Significance of Diversification for Rural Livelihood Systems. *Food Policy*, 29(4):321-338
- NIEHOF A, PRICE LL (2001). Rural Livelihood Systems: A Conceptual Framework. Wageningen-UPWARD Series on Rural Livelihoods No.1, WU, UPWARD, Wageningen
- NORMAN D, DOUGLAS M (1994). *Farming Systems in Development and Soil Conservation*. Food and Agriculture Organisation of the United Nations, Rome, Italy
- OECD (2007). *Agricultural and Fisheries Policies in Mexico: Recent Achievements Continuing the Reform Agenda*. Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris
- PERALES HR, BENZ BF, BRUSH SB (2005). Maize diversity and ethno-linguistic diversity in Chiapas, Mexico. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 102(3):949-954
- PRESSOIR G, BERTHAUD J (2004a). Patterns of population structure in maize landraces from the Central Valleys of Oaxaca in Mexico. *Heredity* 92:88-94
- PRETTY JN (1995). *Regenerating Agriculture: Policies and Practice for Sustainability and Self-Reliance*. Earthscan Publications, London
- PUYANA A, ROMERO J (2006). 10 años con el TLCAN. FLACSO and El Colegio de México. Mexico City
- RHOADES RE (1991). The Art of the Informal Agricultural Survey. International Institute of Tropical Agriculture Research Guide 36. International Institute of Tropical Agriculture Research, Ibadan, Nigeria
- SADOULET E, DE JANVRY A, DAVIS B (2001). Cash Transfer Programs with Income Multipliers: PROCAMPO in Mexico. *World Development* 29(6):1043-1056
- SCOONES I (2009). Livelihoods perspectives and rural development. *Journal of Peasant Studies* 36(1):171-196
- SILVERMAN D (1993). *Interpreting Qualitative Data: Methods for Analysing Talk, Text and Interaction*. Sage Publications, London
- SKOUFIAS E, DAVIS B, VEGA S de la (2001). Targeting the Poor in Mexico: An Evaluation of the Selection of Households into PROGRESA. *World Development* 29(10):1769-1784

- TAYLOR JE, YÚNEZ-NAUDE A, BARCEINAS PAREDES F, DYER G (2005). Transition Policy and the Structure of the Agriculture of Mexico. In: Huff KM, Meilke K, Knuston RD, Ochoa RF, Rude J, Yúnez-Naude A (eds). North American Agrifood Market Integration: Situation and Perspectives. Friesen Printers, Altona, Manitoba, pp 86-118
- TAYLOR JE, DYER GA, YÚNEZ-NAUDE A (2005). Disaggregated Rural Economywide Models for Policy Analysis. *World Development* 33(10):1671-1688
- TEN KATE A (1992). Trade Liberalisation and Economic Stabilization in Mexico: Lessons from Experience. *World Development* 20(5):659-672
- TUCKMAN BH (1976). The Green Revolution and the Distribution of Agricultural Income in Mexico. *World Development* 4(1):17-24
- WIGGINS S, KEILBAUCH N, PREIBISCH K, PROCTOR S, RIVERA HERREJÓN G, RODRÍGUEZ MUÑOZ G (2002). Agricultural Policy Reform and Rural Livelihoods in Central Mexico. *Journal of Development Studies* 38(4):179-202
- WINTERS LA (2000a). Trade and Poverty: Is There a Connection? In: Nordstrom BD, Winters LA (eds). Trade Income Disparity and Poverty. World Trade Organisation, Geneva, pp 43-69
- WINTERS LA (2000b). Trade Liberalisation and Poverty. Prus Working Paper No. 7, Research Unit Sussex, Sussex, UK
- WINTERS LA (2002). Trade, Trade Policy and Poverty: What Are the Links? *World Economy* 25:1339-1367
- WORLD BANK (2007). World Development Report 2008: Agriculture for Development. The World Bank, Washington DC
- WORLD BANK (2008). Mexico Country Brief. Available at: <http://go.worldbank.org/ZF-QFJM2DO0> (Access date: 18-06-2008)
- YÚNEZ-NAUDE A (2003). The Dismantling of CONASUPO, a Mexican State Trader in Agriculture. *World Development* 26(1):97-122
- YÚNEZ-NAUDE A, BARCEINAS PAREDES F (2002). Lessons From NAFTA: The Case of Mexico's Agricultural Sector. Available at: <http://www.globalsubsidies.org/private/modules/knowledgebox/io/file.php?entry=432&field=32> (Access date: 14-02-2007)
- YÚNEZ-NAUDE A, TAYLOR JE (2006). The Effects of NAFTA and Domestic Reforms in the Agriculture of Mexico: Predictions and Facts. *Région et Développement* No. 23. Available at: http://www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R23/R23_Yunez_Taylor.pdf (Access date: 25-03-2007)
- ZAHNISER S, COYLE W (2004). US-Mexico Corn Trade During the NAFTA Era: New Twists to an Old Story. Available at: www.ers.usda.gov (Access date: 20-03-2007)

Incorporando la perspectiva de género en pequeños proyectos. La experiencia del *Almanario* en 10 comunidades indígenas de Guatemala

Incorporating gender perspective in small environmental projects. The experience of *El Almanario* in ten indigenous communities in Guatemala

Estela LÓPEZ TORREJÓN

Alejandra BONI ARISTIZÁBAL

autor para correspondencia /
corresponding author:
aboni@dpi.upv.es

Jordi PERIS BLANES

Grupo de Estudios en Desarrollo,
Cooperación y Ética. Departamento
de Proyectos de Ingeniería,
Universidad Politécnica de Valencia,
Camino de Vera s/n.º,
46022 Valencia

ResumenAbstract

- 1** Introducción
 - 2** Los enfoques de género en el desarrollo
 - 3** El Almanario
 - 4** Metodología de la investigación
 - 5** Resultados y discusión
 - 5.1.** 50% mínimo de participación femenina
 - 5.2.** Rol de promotora y junta directiva
 - 5.3.** Contratación de niñeras
 - 5.4.** Capacitaciones para la flexibilización de roles
 - 6** Conclusiones
- Referencias**

Incorporando la perspectiva de género en pequeños proyectos. La experiencia del *Almanario* en 10 comunidades indígenas de Guatemala

Incorporating gender perspective in small environmental projects. The experience of *El Almanario* in ten indigenous communities in Guatemala

Estela LÓPEZ TORREJÓN

Alejandra BONI ARISTIZÁBAL

autor para correspondencia /
corresponding author:
aboni@dpi.upv.es

Jordi PERIS BLANES

Grupo de Estudios en Desarrollo,
Cooperación y Ética. Departamento
de Proyectos de Ingeniería,
Universidad Politécnica de Valencia,
Camino de Vera s/n.º,
46022 Valencia

Resumen

El *Almanario* es una metodología de planificación de proyectos creada por el Programa de Pequeñas Donaciones de Guatemala que se inserta en el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente. El principal objetivo de nuestra investigación es mostrar los resultados de cuatro medidas con enfoque de género, de carácter obligatorio, incorporadas en el *Almanario*. La investigación nos muestra que la participación de la mujer ha aumentado y les ha permitido manejar en mayor medida los recursos del proyecto. Dos medidas (el rol de la Promotora y la Junta Directiva mixta) son pasos preliminares para visualizar el papel de la mujer, pero se necesita más tiempo para consolidar su participación. La contratación de niñeras se percibe por parte de las mujeres como una buena medida para aumentar la participación y es realmente apropiada en un contexto patriarcal. Las capacitaciones en género y autoestima han servido para mejorar la autoestima de las mujeres y han logrado sensibilizar más a la población sobre sus derechos.

Palabras clave: género, planificación, proyectos, indígenas, Guatemala

Abstract

The *Almanario* is a project management methodology created by Small Grants Programme in Guatemala which operates following United Nations Global Environment Fund premises. The main goal of our research is to show the results of fourth compulsory gender measures included in the *Almanario* approach in ten indigenous communities in Western Guatemala. The research reveals women participation has been increased and had allowed them to manage project resources. Two measures (the Promotora role and mixed Advisory Board) are preliminary steps to visualize women leadership but more time is needed in order to consolidate and increase women participation. Nursemaids are perceived by women as a good measure to increase participation and really appropriate in a patriarchal context. Gender and self-esteem trainings have increased women self-esteem and awareness on women rights.

Keywords: gender, planning, projects, indigenous, Guatemala

1 Introducción

La perspectiva de género en las intervenciones de desarrollo es algo ampliamente reconocido en la retórica de la cooperación internacional, pero no siempre incorporado a la práctica con la seriedad y el rigor necesarios. Por ello, la presente investigación pretende indagar en la experiencia del Programa de Pequeñas Donaciones (PPD) en Guatemala del Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM), que entre sus objetivos explícitos, destaca el género como algo esencial.

Se trata de una experiencia de apoyo al diseño y la autogestión comunitaria de pequeños proyectos ambientales que incorpora un enfoque innovador denominado El Almanario. Como veremos más adelante, el Almanario integra una filosofía de trabajo concreta, una metodología específica, un instrumental especialmente diseñado y adaptado para su uso directo por las comunidades y una serie de adaptaciones organizativas. Además, incluye una serie de medidas específicas para potenciar la equidad de género, como son: 1) exigencia de un 50% mínimo de participación femenina en la Junta Directiva de la OCB creada para la gestión del proyecto; 2) creación del papel de la promotora, figura femenina de la comunidad que es capacitada en el uso del instrumento Almanario y cuya función es facilitar el diagnóstico e implementación participativa del proyecto, así como hacer el seguimiento de los tiempos y recursos en coordinación con la Junta Directiva; 3) capacitaciones específicas sobre género para los miembros de la OCB con el objetivo de flexibilización de roles; y 4) contratación de niñeras para facilitar la asistencia de las mujeres a las reuniones de la OCB y a las capacitaciones.

Si bien en otros trabajos ya se ha abordado cómo el Almanario contribuye al empoderamiento comunitario (López 2009, Fariñas 2010), este artículo se centra en analizar y discutir cómo estas medidas de género incorporadas por el Almanario contribuyen a mitigar las desigualdades de género. Para ello, se hace uso de los enfoques de Mujeres en Desarrollo (MED) y Género en Desarrollo (GED) (De la Cruz 1998), que tratan de explicar las potencialidades y limitaciones del planteamiento incorporado por el Almanario. Cabe mencionar que ambos son compatibles para comprender la realidad de las relaciones de género en sociedades de un marcado carácter patriarcal como es la guatemalteca (Carter 2004). Mientras el MED se centra en la situación de las mujeres como seres vulnerables y cómo conseguir una mejora de sus condiciones de vida, el GED hace énfasis en la desigualdad relativa entre hombres y mujeres y en el objetivo de naturaleza política de conseguir una equidad hombre-mujer a través de profundas modificaciones estructurales de los fundamentos de las sociedades patriarcales (De la Cruz 1998).

2 Los enfoques de género en el desarrollo

La presente investigación se apoya conceptualmente en el contraste entre dos enfoques teóricos ampliamente difundidos en el ámbito del desarrollo como son las estrategias MED frente a las GED. En el presente apartado se presentan ambos y se ilustran sus contrastes, para en el apartado de discusión emplearlos como base de análisis del caso de estudio.

La estrategia MED se caracteriza por poner el foco en las mujeres, asumiendo que el potencial de cambio para favorecer el progreso de la mujer reside en las propias mujeres, por lo tanto los cambios que aspira a producir para mejorar sus condiciones de vida están en ellas mismas. Esta estrategia apunta, además, a que la representación femenina en los proyectos supone una mayor eficiencia para ellos por las siguientes razones: 1) se trata de mano de obra con capacidades para el trabajo remunerado en igual medida que los hombres; 2) es una mano de obra «sacrificada» y con capacidad de sobrecarga de trabajo, y 3) representa una fuente de ingresos que repercutirá muy positivamente a nivel familiar (Yunus 2006). Por lo tanto, beneficiar el papel de la mujer en los proyectos no solo repercute positivamente para su situación, sino para la de su familia.

Esta última afirmación se debe a que el consumo de los hombres está habitualmente más fuertemente relacionado con «bienes para adultos» (alcohol, comidas fuera de casa, cigarrillos y «compañerismo femenino»), mientras que una gran proporción del consumo femenino está más vinculado con el gasto de bienes para sus hijos y para el consumo colectivo de los miembros del hogar (Hoddinott citado en Kabeer 1994: 104).

Asimismo, el MED está enfocado implícitamente hacia la consecución de las necesidades prácticas de las mujeres (Young 1993), es decir, a la satisfacción de sus necesidades inmediatas y actuales. La existencia de estas necesidades prácticas se justifica en que los hombres y las mujeres tienen diferentes posiciones en relación con los trabajos que desempeñan y diferente control sobre los recursos (Molineaux citada en Moser 1993).

Frente a estos planteamientos, el enfoque GED incorpora, básicamente, la concepción de las desigualdades de género como algo construido socialmente y enfrenta esta cuestión desde un punto de vista político. Desde esta perspectiva, la problemática no está en las mujeres sino en las relaciones entre hombres y mujeres. Así, entiende que las intervenciones no deben centrarse en las necesidades prácticas de las mujeres, pues estas se derivan de una posición estructuralmente desigual frente a los hombres, sino en revertir esta posición. Por consiguiente, es precisamente en las relaciones entre hombres y mujeres donde se

deben producir los cambios que incidan positivamente en los intereses estratégicos de las mujeres (Kabeer 1994).

Esto plantea, para empezar, que la organización del trabajo doméstico y sus dinámicas deben ser analizadas con relación al reparto intrafamiliar de tareas domésticas y la asignación de recursos en el seno familiar (Rogers and Schlossman 1990). Pero, además, este salto del análisis de la mujer al de las relaciones desiguales de género, atiende al hecho de que las identidades se construyen socialmente; la posición de las mujeres en la sociedad no puede ser entendida aisladamente, sino como algo construido intersubjetivamente.

Por lo tanto, desde los enfoques GED, se aspira a que las mujeres accedan al uso y control de los recursos tanto materiales como simbólicos. Se entiende que esto debe ser parte de un proceso de toma de conciencia de su subordinación para ejercer la libertad para decidir sobre sus vidas y los procesos de desarrollo que quieren protagonizar. Además, esto requiere de procesos de transformación institucional para que sus opciones puedan llegar a ser realidad (Miller 2006).

Todo ello implica que, colocar a las personas en el centro del paradigma de desarrollo humano con equidad de género no es una meta tecnocrática, sino un proceso político (Murguialday 2005). El GED entiende que la mujer no es solamente un instrumento para hacer más eficientes los proyectos de desarrollo, sino que considera la promoción de la mujer como «agente de cambio», lo que en la práctica supone asignarles roles de planificadoras, asesoras, organizadoras, administradoras, educadoras, etc. (García 2009).

De cara a entender estas cuestiones en profundidad, existen diversos marcos conceptuales que permiten entrar en la problemática de género con consistencia. Moser (1993) propone el análisis del triple rol que desempeñan las mujeres en las sociedades de los países empobrecidos: el reproductivo (asociado al desempeño de las tareas domésticas y al cuidado y educación de sus hijos), el productivo (a través de su contribución y apoyo a la generación de ingresos familiares que en las áreas rurales adquiere forma de trabajo agrícola) y, finalmente, el comunitario (como una extensión de su rol reproductivo que trata de asegurar la provisión y mantenimiento de recursos para el consumo colectivo como agua, cuidado de la salud y educación). En esta última función, la participación masculina tiende a producirse a nivel político-formal como trabajo remunerado monetarizado o de estatus y poder, mientras que en las mujeres adopta modos más informales (Moser 1993).

Concretamente, el GED llama la atención sobre el hecho de que el MED no se fija en los roles que desempeñan las mujeres y en por qué se asumen unos papeles y no otros. Esto supone que al no entrar en la cuestión del reparto de roles y tiempos, el balance de tareas queda siempre repartido entre las mujeres, dejando a los hombres fuera. Se podría decir que la mujer tiene una serie de porcentajes de trabajo

compartimentados por tareas hasta sumar el 100% de su tiempo y que la asunción de nuevas funciones (como, por ejemplo, la participación en proyectos de desarrollo) supone un coste de oportunidad respecto a otros roles que solo ella desempeña, o bien, respecto a sus propias horas de descanso. Por ejemplo, ellas pueden asumir más roles comunitarios a costa de reducir sus horas de sueño o bien reducir su cometido productivo o reproductivo.

Adicionalmente, el GED incide en su análisis sobre la redistribución de roles, de manera que los compartimentos ya no son estancos y se pueden representar en forma de vasos comunicantes en los que el incremento de actividad en uno de los roles incide directamente en el contenido del resto o en las horas de descanso de las mujeres (véase la figura 1).

También la noción de intereses estratégicos de género supone una aportación fundamental a la comprensión de la cuestión que nos ocupa, puesto que están relacionados con aspectos como la división del trabajo, derechos legales, violencia doméstica, igualdad de salarios o el control de las mujeres sobre sus propios cuerpos (Moser 1993).

El GED motiva el razonamiento de los intereses estratégicos argumentando que el acceso a las decisiones supone que las mujeres participan en la propuesta de alternativas, pero no tienen la última palabra, mientras que el control de las decisiones sí les da la última palabra en igualdad con los hombres (García 2009).

En ese sentido, desde el GED se entiende que «las mujeres se tornan empoderadas a través de la toma de decisiones colectivas. Los paráme-

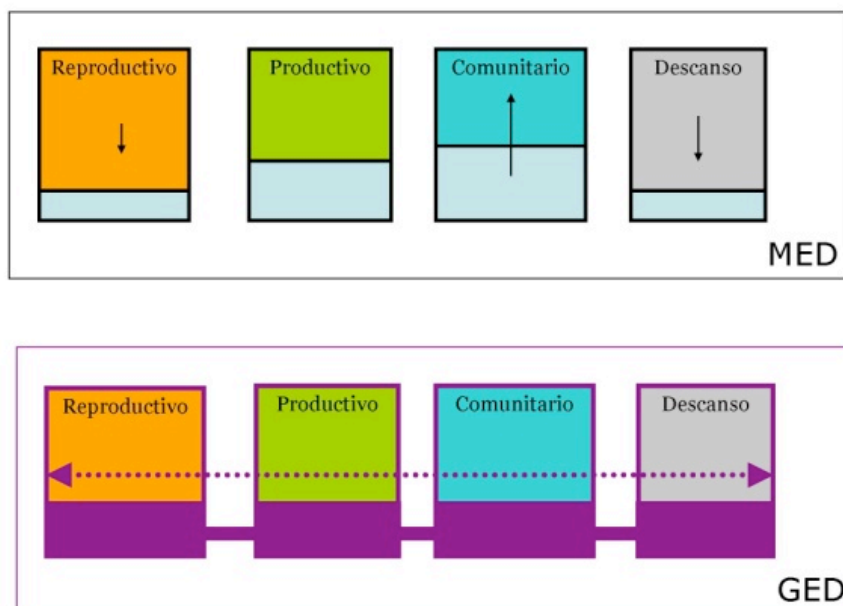


Figura 1
 Representación compartimentos de usos de tiempo MED-GED
 Fuente: Elaboración propia

tros del empoderamiento son: la construcción de la cohesión de grupo y la promoción de la toma de decisiones y la acción» (Programa de Acción de la Política sobre Educación del Gobierno de la India citado en Young 1993).

3 El Almanario

Aunque el Almanario es el nombre de la herramienta física para la implementación de los proyectos del PPD-Guatemala, nosotros lo entendemos aquí como un enfoque que incluye valores y actitudes concretas, una filosofía de trabajo particular, una metodología específica con herramientas adaptadas al contexto local y una serie de arreglos institucionales.

El Almanario fue creado por el PPD Guatemala, que funciona siguiendo las premisas del FMAM.¹ Dicho fondo financia más de cien PPD alrededor del mundo, proporcionando recursos a iniciativas comunitarias que atienden problemas ambientales globales.

El origen del programa en Guatemala se remonta a 1997. El PPD-Guatemala ubicó sus acciones estratégicamente según criterios medioambientales e índices de pobreza, de exclusión de género y de baja escolaridad. De acuerdo con esto, caracteriza las Organizaciones Comunitarias de Base (OCB)² con las que trabaja, las cuales pertenecen a comunidades rurales de etnias mayas, en especial, mames, sipacapenses y quichés. Concretamente, el programa en Guatemala se gestiona a partir de convocatorias anuales de 20 proyectos que perciben aproximadamente 20 000 dólares cada uno.

Tal como expresan sus creadores, el Almanario incorpora la intencionalidad explícita de eliminar a las ONGD como intermediarias en la gestión de las pequeñas donaciones, asumiendo que el papel del técnico como gestor debía desaparecer y las OCB debían adquirir un papel protagonista.

Siguiendo esta premisa, fue necesaria la creación de un instrumento que sirviera de apoyo a la nueva metodología. La descripción física del instrumento Almanario es de dos cuadernos de 26 páginas y 56 x 43 cm cada uno. El primer cuaderno permite identificar problemáticas medioambientales a partir de las cuales decidir el tipo de intervención más adecuado para abordarlas y visibilizar e identificar las tareas y los tiempos que conlleva la ejecución del proyecto. De esta manera, se posibilita mediante el segundo cuaderno que la comunidad en su conjunto pueda costear los aportes comunitarios y los recursos que solicitan al PPD en cada uno de los meses del proyecto.

En la tabla 1 se presenta un resumen que permite entender mejor las características del instrumento Almanario, así como el proceso y la

1 El FMAM fue creado en 1991 como instrumento internacional para implementar la Agenda 21. Su programa de acción surgió en 1992 en la Cumbre de Río de Janeiro.

2 Las OCB son grupos organizados en el seno de comunidades rurales indígenas situadas en las regiones priorizadas y que se presentan a la convocatoria anual del PPD con la intención de obtener financiación en sus comunidades para proyectos medioambientales.

METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DE LOS PROYECTOS CON EL ALMANARIO	CONTENIDOS DEL INSTRUMENTO ALMANARIO	CARACTERÍSTICAS DEL INSTRUMENTO ALMANARIO
<p>Fase 1: Primeros contactos.</p> <p>Las OCBs hacen un primer contacto con el PPD comunicando su interés por participar en la convocatoria.</p>	<p>¿Quiénes somos? Todos nuestros nombres y el de nuestros representantes elegidos democráticamente</p> <p>¿Qué problemas tiene nuestra comunidad?</p>	<p>Tamaño A2 (formato muy grande para rellenar entre todos)</p> <p>Vocabulario adecuado (sencillo). Adaptado a las capacidades de lectoescritura de la población local</p>
<p>Fase 2: Diagnóstico.</p> <p>Una mujer de cada comunidad recibe una capacitación en diagnóstico comunitario y se convierte en La Promotora, Una vez realizado el diagnóstico acude a las oficinas del PPD para su revisión. Se realiza una 1ª pre-selección.</p>	<p>¿Cuáles de esos problemas son de nuestros recursos naturales? y ¿cuál es el problema más importante de entre ellos sobre el que queremos actuar?</p>	<p>Letras grandes</p> <p>Pedagogía del color (columnas por colores para relacionar conceptos)</p>
<p>Fase 3: Programación.</p> <p>Las promotoras reciben un segundo taller de cronograma, planificación y presupuestación para que la OCB diseñe el proyecto. Posteriormente acuden a las oficinas del PPD para su revisión.</p>	<p>¿Qué trabajos tenemos que realizar para mejorar nuestro problema? y ¿cuál esperamos que sea el futuro después del proyecto?</p> <p>Gastos del proyecto para hacer los trabajos que hemos planificado y meses en los que hacer cada trabajo.</p>	<p>Dibujos y viñetas adaptados al contexto local (Ejemplo/ Dibujo de mujer con indumentaria maya hablando sobre los problemas comunitarios)</p> <p>Rellenarlo a lápiz (posibilidad de borrar y reescribir)</p>
<p>Fase 4: Selección.</p> <p>El Comité Directivo Nacional evalúa y selecciona los proyectos a financiar. Desembolso del 50% del presupuesto del proyecto.</p>		
<p>Fase 5: Realización</p> <p>Capacitaciones en el manejo de cheques, recibos y facturas, así como en la realización de informes. A los 6 meses desembolso del resto del presupuesto. Al año inauguración formal del proyecto. Durante el proceso al menos tres visitas de campo del PPD.</p>		

Tabla 1

Características del Almanario como metodología e instrumento de gestión de proyectos.

Fuente: Elaboración Propia

metodología de su aplicación. El formato adaptado a las capacidades de lectoescritura de la población local, supone el punto de partida que motiva su principio fundamental: la participación comunitaria en todas las etapas del proyecto. Dicha participación se garantiza por el hecho de que es la OCB la que gestiona su propio proyecto. El papel del técnico queda con ello relegado y es la OCB la que se proyecta hacia sus metas futuras. En este contexto, la OCB dispone de plena confianza en la gestión de los fondos de las subvenciones, pues se rinden cuentas horizontalmente sobre la ejecución de las actividades del proyecto y, en definitiva, cómo se están gastando sus fondos cuya responsabilidad de éxito es compartida.

La incidencia en la desigualdad de género es uno de los principios que han inspirado el Almanario a nivel metodológico. En concreto, incorpora ciertos aspectos organizativos que el SGP ha introducido a modo de condiciones de trabajo. Para ello, se agregan una serie de medidas:

- Se exige 50% mínimo de participación femenina en la Junta Directiva de la OCB.
- Se crea el papel de la promotora, figura femenina de la comunidad que es capacitada en el uso del instrumento Almanario y cuya función es facilitar el diagnóstico e implementación participativa del proyecto, así como hacer el seguimiento de los tiempos y recursos en coordinación con la Junta Directiva.³
- Se imparten capacitaciones específicas sobre género para los miembros de la OCB, con el objetivo de flexibilización de roles.
- Se contratan niñeras para facilitar la asistencia de las mujeres a las reuniones de la OCB y a las capacitaciones.

Además de todo esto, es importante destacar que el Almanario incorpora el aprendizaje como fin en sí mismo. Esto es, se entiende ese aprendizaje a varios niveles: 1) el nivel de «aprender haciendo» referido a gestionar sus objetivos conjuntamente hacia lo que ellos valoran como bien grupal e intergeneracional y solucionar las problemáticas asociadas a la gestión por ellos mismos; 2) el nivel de «aprender reflexionando» a partir de las capacitaciones incorporadas en todos los proyectos y orientadas a aspectos prácticos referidos a la temática medioambiental trabajada, pero también a la autoestima y género, trabajo conjunto y aspectos administrativos y, 3) el nivel de «aprender del otro» poniendo el foco en los saberes comunitarios compartidos.

3 Desempeñan funciones representativas (presidente/a y vocales), de control de fondos (tesorero/a y presidente/a) y rendición de cuentas a la comunidad, toma de decisiones de pequeño calibre sin consulta comunitaria, búsqueda y selección de empresas locales suministradoras de los insumos para el proyecto y toma de acta en las reuniones comunitarias.

4 Metodología de la investigación

El trabajo de campo se realizó durante cuatro meses, entre agosto y noviembre de 2008. A la hora de programar la investigación se pensó inicialmente en realizar una evaluación de la aplicación de la metodología del Almanario a partir de la toma de una muestra intencional no probabilística de algunas OCB. Los requerimientos de información apuntaban a que dicha evaluación podría evidenciar las fortalezas y debilidades de la metodología y paralelamente servir de punto de partida para elaborar lecciones aprendidas con la información obtenida. No obstante, posteriormente, se identificó como necesario un cambio de la orientación del procedimiento a seguir en campo. Esta decisión se basó en el hecho de que no existían datos previos de la situación inicial a ningún nivel, incluyendo las relaciones de género, y, por lo tanto, realizar una evaluación no se veía factible. Hemos de destacar que las únicas evaluaciones que se han realizado de los proyectos que financia el PPD, recogen consideraciones en relación con la sostenibilidad de los proyectos y con su carácter ambiental (GEF/UNDP 2008). Sobre género, lo único que se encuentra son consideraciones generales de carácter descriptivo sobre algunos proyectos financiados por dicho programa, las cuales pueden ser visitadas en la propia web del PPD.⁴

Asimismo, desde el comienzo, otro objetivo fue que el trabajo de campo sirviera para el aprendizaje de las comunidades. El plan de trabajo se reorientó, por lo tanto, a realizar una sistematización en lugar de la evaluación toda vez que su hilo conductor serían las relaciones de género, siendo la experiencia a seleccionar el propio Almanario. Como sostiene Jara (2007:261), la sistematización tiene una serie de características: 1) es un proceso de reflexión en torno a una práctica realizada o vivida, 2) realiza una reconstrucción ordenada de lo ocurrido en ella; 3) provoca una mirada crítica sobre la experiencia; 4) produce nuevos conocimientos; puede realizarse a través de múltiples formas, variantes o modalidades. La naturaleza propia de la sistematización, por lo tanto, favorece la creatividad, flexibilidad e inducción del propio proceso que se modela a sí mismo en cada una de las fases, no siendo estas lineales ni existiendo un esquema único para llevarlo a cabo.

En el trabajo de campo, en concreto, se trabajó en 10 OCB, realizando en cada una de ellas un grupo focal con mujeres y dos talleres de participación mixta, bajo el título de «Taller de la Agenda del Día» y «Taller de reconstrucción histórica del grupo». Asimismo, la información recogida en los talleres se completó con dos entrevistas semiestructuradas en cada una de las OCB; la primera, a la promotora y la segunda, a una figura masculina de la comunidad. Asimismo, se entrevistó al personal del PPD, a los miembros del Comité Directivo Nacional (que fija los criterios

4 Puede ser consultada en http://sgp.undp.org/index.cfm?module=ActiveWeb&page=WebPage&s=gender_mainstreaming [fecha acceso 19 agosto 2011].

para la selección de los proyectos y los evalúa) y a la responsable de la agencia de Naciones Unidas UNIFEM.

La selección de las 10 OCB (de las 41 con las que trabajaba el Almanario en el momento de la realización de la investigación) se llevó a cabo teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- *Etnicidad.* La cual debe tenerse presente como punto de variabilidad y heterogeneidad. Esto es especialmente relevante en las cuestiones de género. Por ejemplo, la variabilidad cultural asociada a las relaciones de género hace que determinadas etnias sean más rígidas a los cambios sociales que promuevan una mayor igualdad de oportunidades entre ambos sexos que otras.
- La experiencia de trabajo con otras metodologías previas al Almanario y posteriormente con el propio Almanario. Esto permite establecer una valoración clara entre el antes y el después de la introducción de la metodología.
- El haber utilizado reiteradamente la metodología, lo que permite evaluar la solidez de los aprendizajes de la primera experiencia y la posible repercusión de su utilización orientada al largo plazo.
- Muestrear diferentes fases del ciclo de vida de los proyectos. Se trataba de incorporar en la investigación organizaciones que estuvieran: identificando sus proyectos mediante el Almanario, en fase de ejecución y ya finalizados, por si hubiera evidencias significativas entre las diferentes etapas.

5 Resultados y discusion

Presentamos en este epígrafe las principales evidencias de la investigación en relación con el éxito de las medidas de género. Por el propio carácter de la investigación, estas evidencias hay que entenderlas limitadas a lo que son los proyectos del PPD en Guatemala, aunque creemos que pueden ofrecer pistas interesantes para otros proyectos que incluyan medidas de género, y que se desarrollen en contextos altamente patriarcales como el ámbito rural guatemalteco e indígena.

5.1. 50% mínimo de participación femenina

Una de las entrevistas a los técnicos del PPD pone de manifiesto que la contribución del Almanario a la creación de una cultura de la participación de las mujeres varía enormemente en función de la etnia y de la situación inicial de cada comunidad. Sin embargo, en varias de las OCB en las que se realizó el trabajo de campo sí que hay testimonios que avalan

que en un contexto altamente patriarcal la participación de las mujeres se percibe como algo positivo.

Así, por ejemplo, en la OCB1 una mujer mencionó que «es importante la participación en las reuniones de las mujeres porque ven las necesidades de la comunidad». E incluso se hace referencia a una de las necesidades prácticas de las mujeres: «el agua potable es más beneficioso para las mujeres porque utilizamos mucho el agua».

Tan importante como esta cuestión es el hecho de «acostumbrar» a hombres y mujeres de la comunidad a que las mujeres participen y ellos no les nieguen el permiso. En la OCB10 el tesorero dijo «ahora apoyamos a nuestras mujeres a hacer el trabajo y poder ir a las capacitaciones», y numerosas mujeres en otras OCB atestiguaron que verdaderamente ahora tienen el permiso para participar a diferencia de antes. Por ejemplo, la promotora de la OCB6 señala que «bendita sea que mi marido me ayuda, le gusta que participe. Me acerca a la reunión. Gracias a Dios, porque hay hombres que celan a sus mujeres. Yo me fui a capacitarme cuatro días y mi marido me dio permiso». En esta misma OCB se refuerza esta cuestión al apuntar que «antes a las mujeres no se les daba la oportunidad, se quedaban en la casa. Ahora nos sentimos más importantes porque participamos».

Sin embargo, la opinión de la coordinadora del PPD también alerta de que en ocasiones las mujeres son reacias a participar porque han sido educadas para no hacerlo y se sienten incómodas participando, aunque los hombres intenten que ellas participen presionándolas porque si no, no les van a conceder el proyecto.

Podemos concluir, por lo tanto, que esta medida permite únicamente moverse en los primeros peldaños de la participación femenina: desempeñan algunas actividades definidas por otros y, a lo sumo, son consultadas. Sin embargo, supone un principio de incorporación de la mujer desde un enfoque que se posiciona claramente en el MED.

5.2. Rol de promotora y junta directiva

Esta medida obligatoria no asegura la redistribución de roles, pero cuenta con un claro posicionamiento GED. Así, en la OCB4 una mujer afirma que «mejor mujer promotora porque antes nos tenían discriminadas, ahora sí que nos están teniendo en cuenta. Ahora ya tenemos el mismo valor que un hombre». De esta manera, se menciona la cuestión de los derechos y de la igualdad ya no como un permiso (o casi se podría llamar un privilegio), sino como un derecho. De hecho una mujer asegura que «ahora es parejo la participación de hombres y mujeres en la directiva porque ya tenemos el derecho» (OCB5).

Incluso se abren nuevos espacios de representatividad por parte de las mujeres como en la OCB1: «antes casi no había espacio para las mujeres. Ahorita tal vez en el COCODE⁵ pueden participar. Solo hombres

5 Los COCODE son los Consejos Comunitarios de Desarrollo, donde participan representantes del gobierno local en las comunidades que velan por canalizar y facilitar el diálogo entre las autoridades administrativas y las comunidades. En ocasiones los miembros de los COCODE coinciden con las autoridades tradicionales mayas.

forman parte del COCODE pero las mujeres también tienen la capacidad de hacer algo». Esta situación puede servir para que las mujeres en su conjunto vean en la promotora y en mujeres de la junta directiva un modelo posible a seguir para darse cuenta de que «ellas también pueden», pero en realidad esto también podría ser contraproducente, ya que podría suceder que el resto de las mujeres del grupo no se sientan identificadas con las que les representan. Hay que tener presente que la promotora es una figura diferenciada del resto de mujeres, tal y como afirma una promotora de la OCB8: «se me escucha más que antes por ser promotora».

Sin embargo, durante el trabajo de campo se observó que las tareas de representación siguen siendo ejercidas por los hombres. Un indicador muy claro de esto es que el comité de bienvenida a los miembros del PPD que visitan las comunidades, está conformado en su totalidad por hombres.

5.3. Contratación de niñeras

Esta medida pretende, por una parte, enfatizar en la valorización del rol reproductivo, el cual está infravalorado y, por otra parte, poner de relieve que la participación femenina de calidad en las reuniones, capacitaciones y actividades de los proyectos es importante. Ambas cuestiones están enmarcadas en el enfoque MED.

La intención de valorizar el rol reproductivo queda reflejado en el comentario de una mujer de la OCB4 que apunta que «las mujeres tienen más validez porque son más responsables de sus hijos que no un papá». Existe, además, un agradecimiento expreso a la posibilidad de participar sin estar al cuidado de los niños en todo momento. Ejemplos de ello se sucedieron en la OCB10 al quedar recogido que «ya no ponemos atención para cuidarlos de que no se caigan, no se dañan». En la OCB9 se dijo que «[El rol de la niñera] es importante porque los patojos⁶ nos estorban en reuniones» y otra mujer añadió que «cuando tenemos capacitación es tan importante las niñeras para poder estar tranquilos. Por eso estamos contentos y es bonito que nos están contemplando⁷ con niñeras». Esta idea se recoge en dos ocasiones más.

Sin embargo, es interesante puntualizar que el GED resaltaría por su parte que esto supone un anquilosamiento en el rol reproductivo de las mujeres, pues se paga a una mujer por desempeñar ese papel en lugar de pretender la redistribución de tareas. Sin embargo, el desempeño de actividades ajenas a sus roles tradicionales de género está posibilitando un aumento de la autoestima de ellas, pues ven reconocido su papel para asumir roles que normalmente no tienen la oportunidad de ejercer. Por ejemplo, en la OCB9 se habló de que «el hombre se ha dado cuenta de que la mujer es importante también porque gracias a nosotras ahora tienen estufas en la casa» y además se especifica que «antes la gente

6 Niñas y niños.

7 Contemplando significa apoyando.

no se había dado cuenta si nosotras, las mujeres, podemos también proyectar».

En la OCB1, al mencionar los cambios surgidos a través del proyecto PPD se puntualizó que a raíz del éxito del trabajo de las mujeres en los proyectos «ahora se valoran las mujeres y restan la discriminación» lo que supone que «los maridos se quedan satisfechos con el trabajo que hicimos como mujeres» (repetido en 2 OCB más).

Todo ello refuerza la idea que cualquier desempeño adecuado por parte de las mujeres en las capacitaciones técnicas o actividades del proyecto, supone una demostración de que ellas pueden realizar las mismas actividades que ellos si se lo proponen. En este sentido, es un paso previo a la flexibilización de roles que propone el GED.

5.4. Capacitaciones para la flexibilización de roles

Los resultados de las capacitaciones han sido limitados pero visibles. Concretamente, en la OCB6 la promotora asevera que: «lo que pasa es que el trabajo de las mujeres no se ve porque hay que hacerlo cada día. El de los hombres sí» (esta opinión ha sido repetida en 4 OCB más). Esta misma idea es mencionada por la promotora de la OCB9 al comentar que: «las que de verdad trabajan mucho son las mujeres porque nuestro trabajo no se mira. Los hombres almuerzan, ¿quiénes hacen la comida?».

En la OCB7 parece haber habido en el caso de una de las mujeres un cambio significativo, pues menciona que «en el hogar, ahorita hay gran oportunidad, ahora dialogamos en la casa con hijos y esposo; dialogamos para una igualdad, ya tomamos una igualdad. El esposo se puede quedar en la casa para que nosotras podamos participar en la comunidad». No obstante, no parece que esa sea una situación generalizada, pues el discurso más repetido no es tanto de derechos y flexibilización de roles, sino más por una ganancia de espacios, entendido como un privilegio y no un derecho. El comentario de un hombre de la OCB10 apoya esta última idea: «antes no teníamos conocimientos ni luz para trabajar con nuestros hijos y nuestras esposas en la cocina».

Con todo esto, no se pretende sugerir que no sean pertinentes las medidas MED. En la línea de lo que propone el potencial transformador y en un escenario como el guatemalteco —con carencias en materia de derechos⁸ e impunidad institucional a todos los niveles—, el MED es necesario como prerrequisito de trabajo de las relaciones de género hacia un largo plazo donde un enfoque más GED sea posible. En esta línea reflexiona una de las capacitadoras de promotoras que manifiesta que «una cuestión muy importante respecto a este tema es que ellas están formando hijos, porque con los maridos va a costar mucho cambiar ese paradigma, ese esquema, pero a los hijos se les puede enseñar desde el principio que se repartan las tareas». Es, sin duda, una estrategia de largo plazo, pero crucial en el contexto indígena guatemalteco.

8 Esto es así hasta el punto que en la OCB3 una señora mencionó que estaba muy satisfecha con el proyecto de agua y saneamiento mejorado porque ahora ya no les violaban a ellas ni a sus hijas al alejarse de sus casas para buscar un rincón tranquilo donde poder hacer sus necesidades fisiológicas.

Por otro lado, la incorporación de las mujeres a los proyectos, sin una reflexión acerca de la redistribución de tiempo, de trabajo y de descanso, conlleva en muchas ocasiones que dispongan de menos tiempo de descanso, puesto que se levantan antes para dejar realizadas sus tareas y poder participar en los proyectos. De esta manera, en la OCB10 se comenta que «dejamos las tareas preparadas porque ahora hay luz». En la OCB5 un hombre comenta en relación con los relojes diarios de hombres y mujeres que «precisamente las mujeres tienen más actividades que los hombres. El reloj de las mujeres tienen más letras que el otro» (repetido en 3 OCB más).

En definitiva, la idea que se repite por parte de las mujeres de manera generalizada es: «cuando ya tenemos previsto que hay capacitación, platicamos con nuestros maridos y ellos ya lo saben. Nos levantamos temprano para hacer el desayuno. Los maridos ya están convencidos» (OCB4).

En el caso de las promotoras o de las mujeres de la junta directiva sucede que la sobrecarga se hace todavía más patente: «tengo que hacer el hogar y desempeñar el cargo de Promotora, no lo puedo dejar porque son útiles para mí los dos. Por eso me levanto más temprano» (promotora de la OCB4). O, en el mismo sentido, «tenemos que prepararnos en la casa para ser más trabajadoras, más activas, más inteligentes y más listas. Por hacer las cosas de la comunidad» (OCB7).

No obstante, y de manera puntual, sí se ha comentado en dos momentos un comienzo de redistribución, pero tímido. Por ejemplo, en la OCB4 una señora señala que «ahora con el proyecto, cuando salgo y no lo dejo hecho todo, mi marido me ayuda y él mismo se calienta las tortillas». También en la OCB5 un hombre dice que: «nosotros también podemos ayudar a la mujer».

Por ejemplo, el tiempo de trabajo «ahorrado» por ellas a través del proyecto de construcción de estufas mejoradas supone una asunción por parte de las mujeres de otros trabajos, pero nunca tiempo de descanso puesto que como comenta una mujer de la OCB10: «ahora ya no necesitamos salir a buscar ocote, candelas... ya podemos hacer más oficios como trabajar en campo o tareas domésticas».

6 Conclusiones

A la luz de la anterior discusión, se pueden presentar una serie de conclusiones acerca del éxito de las medidas incorporadas en el Almanario. En primer lugar, la obligatoriedad del 50% de participación femenina supone un amortiguamiento de la situación de no participación inicial. Aunque es una medida de corte MED y no garantiza una participación en

la toma de decisiones, ayuda a las mujeres a acceder a los recursos del proyecto para encarar sus necesidades prácticas y mejorar su condición.

Los roles de Promotora y Junta Directiva mixta son unas medidas preliminares para hacer ver a la comunidad que la representación política no está únicamente en manos de los hombres. No obstante, no se han observado afirmaciones tan contundentes respecto a esta cuestión. Al pretender una redistribución de roles es necesario un acompañamiento de largo plazo y los proyectos PPD tienen una duración máxima de dos años, tiempo limitado para aquella.

Por otro lado, la contratación de niñeras de manera obligatoria ha resultado ser una medida apoyada por las mujeres en la comunidad y agradecen poder participar más calmadamente sin tener que cuidar de sus hijos durante las reuniones y capacitaciones. Sin embargo, desde una perspectiva más GED supone un anquilosamiento la función reproductiva de las mujeres. A pesar de esto, en el contexto guatemalteco esta medida resulta altamente pertinente. Asimismo, el éxito de los proyectos fruto de la colaboración conjunta hombre/mujer ha supuesto una mejora en la autoestima de las mujeres que ven reconocido su papel en los proyectos mediante el desempeño de un rol que no se corresponde con sus roles «naturales» y fijados socialmente.

Adicionalmente, las capacitaciones de género para la flexibilización de roles han supuesto una leve mejora en la autoestima de las mujeres y en cómo conciben sus derechos en un contexto patriarcal como el guatemalteco. En esta cuestión, hay cierta heterogeneidad en los resultados observados debido, probablemente, a la habilidad particular de capacitadores y capacitadoras. Sin embargo, las capacitaciones de género orientadas a la redistribución de tiempo no han cumplido su objetivo.

Por último, podemos afirmar que la toma de decisiones por parte de las mujeres parece haber presentado cierta mejora, porque se sienten con mayores conocimientos a través de las capacitaciones y, por lo tanto, más seguras de sí mismas, avaladas por su rol de representatividad (en el caso de la promotora y la junta directiva mixta) y con unas condiciones de trabajo que posibilitan una mejora de su participación (por la niñera). Parece ser que ninguna de las medidas es concluyente para este punto, pero sí existen correlaciones entre todas ellas.

En definitiva, la suma de la sinergia de las medidas de género incorporadas en el Almanario permite atisbar un incremento de la participación femenina al suponer que al menos las mujeres que desempeñan las funciones de promotora y junta directiva mixta ya planean, ejecutan y evalúan acciones de solución a sus problemas e incluso deciden autónomamente. En este caso, y a pesar del corto plazo, las medidas suponen la asunción de una responsabilidad comunitaria muy fuerte que se direcciona hacia los intereses estratégicos de las mujeres ubicados en el largo plazo.

Referencias

- CARTER MW (2004). Gender and Community Context: An Analysis of Husbands' Household Authority in Rural Guatemala. *Sociological Forum* Volume 19, Number 4:633-652
- CRUZ C de la (1998). Guía metodológica para integrar la perspectiva de género en proyectos y programas de desarrollo. Emakunde, Instituto Vasco de la Mujer, Vitoria
- FARIÑAS S (2010). El Enfoque Almanario como catalizador para el desarrollo de las capacidades colectivas y el fortalecimiento de la agencia fuerte. Estudio de caso en el contexto indígena de Sipacapa. Guatemala. Cuadernos de Investigación en Procesos de Desarrollo 5
- GARCÍA A (2009). Género y desarrollo humano, una relación imprescindible. Departamentos de Educación para el Desarrollo de Ayuda en Acción, Entreculturas e Interred, Madrid
- GEF (Global Environmental Facility) / UNDP (United Nations Development Programme) (2008). Joint Evaluation of the GEF Small Grants Programme. GEF, Washington DC
- JARA O (2008). Sistematización. En: Celorio y López-Munain (coord). Diccionario de Educación para el Desarrollo. HEGOA, Vitoria, pp 259-261
- KABEER N (1994). *Reversed Realities. Gender hierarchies in development thought*. Verso, London
- LÓPEZ E (2009). El Almanario: metodología de autogestión comunitaria de proyectos y su capacidad para mitigar las desigualdades de género en comunidades indígenas y rurales de Guatemala. Cuadernos de Investigación en Procesos de Desarrollo 4
- MILLER V (2006). *Making change happen: Power. Concepts for re-visioning power of justice, equality and peace*. Just Associates, Washington
- MOSER C (1993). *Gender planning and development: theory, practice and training*. Routledge, London
- MURGUIALDAY C (2005). *Las mujeres en la cooperación para el desarrollo*. Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz
- ROGERS BL, Schlossman NP (1990). *Intra-household Resource Allocation: Issues and Methods for Development Policy and Planning*. United Nations University, Tokyo
- YOUNG K (1993). *Planning development with women: Making a world of difference*. MacMillan, London
- YUNUS M (2006). *El banquero de los pobres: los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Paidós Ibérica, Barcelona

La dimensión subjetiva en el estudio del desarrollo humano

Subjective dimension in the analysis of human development

Rafael DOMÍNGUEZ MARTÍN
Universidad de Cantabria (España)
rafael.dominguez@unican.es

Borja LÓPEZ NOVAL
Universidad de Cantabria (España)
lopeznovalb@unican.es

ResumenAbstract

1 Introducción

2 El bienestar subjetivo en la historia del estudio del desarrollo

3 El estudio del desarrollo desde el enfoque de la felicidad

3.1. Bienestar subjetivo: indicador necesario de desarrollo

3.2. Bienestar subjetivo: indicador suficiente de desarrollo

4 El papel del bienestar subjetivo en el estudio del desarrollo

4.1. Contribuciones del enfoque de la felicidad

4.2. Limitaciones del enfoque de la felicidad

5 Conclusiones

Referencias

La dimensión subjetiva en el estudio del desarrollo humano*

Subjective dimension in the analysis of human development

Rafael DOMÍNGUEZ MARTÍN
Universidad de Cantabria (España)
rafael.dominguez@unican.es

Borja LÓPEZ NOVAL
Universidad de Cantabria (España)
lopeznovalb@unican.es

Resumen

En los últimos años las valoraciones subjetivas sobre la calidad de vida propia, resumidas en niveles de satisfacción vital o felicidad, están adquiriendo protagonismo como indicadores de desarrollo. Algunos autores afirman que el bienestar subjetivo es condición necesaria y suficiente para el desarrollo humano. En este trabajo se exponen los argumentos esgrimidos por dichos autores y se discute el papel que debe tener el bienestar subjetivo dentro del estudio del desarrollo. La principal conclusión es que, aunque es necesario incorporar el bienestar subjetivo al estudio del desarrollo humano, no se puede identificar bienestar subjetivo y desarrollo.

Palabras clave: felicidad, bienestar subjetivo, desarrollo humano

Abstract

In recent years subjective evaluations about own quality of life, resumed in levels of life satisfaction or happiness, are gaining importance as indicators of development. Some authors state that subjective well-being is a necessary and sufficient condition for human development. In this work the arguments of these authors are explained and it is discussed the role subjective evaluations must play on development studies. The main conclusion is that although it is necessary to integrate subjective well-being into human development studies we cannot identify subjective well-being and development.

Keywords: happiness, subjective wellbeing, human development

* Los autores quieren agradecer la participación de Marta Guijarro Garvi en las fases iniciales de la redacción del presente trabajo. Borja López Noval quiere agradecer al Programa de ayudas para becas y contratos programa de personal investigador en formación predoctoral 2011 de la Universidad de Cantabria, y cofinanciado por el Gobierno de Cantabria, la financiación brindada para llevar a cabo esta investigación.

1 Introducción

¿Qué debemos entender por desarrollo? ¿Qué información debe guiar las políticas públicas, en general, y los programas de desarrollo en particular? En los últimos años está cobrando fuerza la idea de que por desarrollo debe entenderse el incremento de los niveles de satisfacción o felicidad de una sociedad, de lo que se deriva que para la evaluación de políticas públicas el criterio principal debe ser la valoración de los sujetos sobre su propio bienestar (Heylighen y Bernheim 2000a, Layard 2005, Schimmel 2009, Veenhoven 2005, 2010a y 2010b, Labeaga et al 2011). La incipiente sensibilidad hacia el bienestar subjetivo no se limita al ámbito académico, sino que varios Gobiernos están impulsando proyectos dentro de las oficinas estadísticas de sus respectivos países que tienen por objeto la recolección de datos sobre el bienestar subjetivo de los ciudadanos.¹

En este artículo se pretende determinar el papel que debe jugar el bienestar subjetivo en el estudio del desarrollo humano. Para ello se analizan críticamente los argumentos del que denominaremos enfoque de la felicidad sobre el desarrollo.

Los defensores de los indicadores de bienestar subjetivo como base de información para la evaluación del progreso socioeconómico presentan dos argumentos que devienen en dos proposiciones: 1) el desarrollo no puede entrar en conflicto con el bienestar subjetivo y para evitarlo debemos conceder prioridad a los indicadores de este último, evitando toda selección arbitraria e imperfecta de variables objetivas —el bienestar subjetivo es condición necesaria de desarrollo (Heylighen y Bernheim 2000a, Veenhoven 2005, Schimmel 2009). 2) La sensación de felicidad o satisfacción constituye una señal biológica de correcta adaptación al medio que resume de forma óptima todas las dimensiones del desarrollo —los indicadores de bienestar subjetivos son suficientes para evaluar el desarrollo. Esta tesis es apoyada por la evidencia empírica de que el bienestar subjetivo está positivamente correlacionado con los principales objetivos de las políticas públicas: salud, seguridad, habilidades cognitivas, relaciones sociales, libertades públicas, etc. (Heylighen y Bernheim 2000a, Veenhoven 2010a y 2010b).

En el presente trabajo, tras un repaso crítico a los argumentos y proposiciones anteriores, se concluye que la monitorización del bienestar subjetivo sirve para completar el estudio del desarrollo humano, porque resulta un objetivo de política de indudable interés, además de resultar útil para determinar prioridades y estrategias en el diseño de programas de desarrollo. Pero se rechaza que el bienestar subjetivo constituya un indicador suficiente señalándose dos de sus posibles debilidades: 1) el bienestar subjetivo de individuos con distintos sistemas de valores no es directamente comparable, y 2) los indicadores de bienestar subjetivo

1 Por ejemplo en Francia y Gran Bretaña (<http://www.guardian.co.uk/lifeandstyle/2010/nov/14/happiness-index-britain-national-mood>).

no informan sobre la sostenibilidad, siendo una dimensión esencial del desarrollo humano.

En el siguiente epígrafe se hacen algunas aclaraciones conceptuales en el marco de una breve historia del estudio del desarrollo. En el epígrafe 3 se presenta el método de evaluación del desarrollo que se plantea desde algunos estudios de la felicidad. En el 4 se discuten las posibles contribuciones del enfoque de la felicidad al estudio del desarrollo y sus limitaciones. El trabajo termina con el resumen de conclusiones.

2 El bienestar subjetivo en la historia del estudio del desarrollo

En este artículo desarrollo y progreso se consideran sinónimos y se entienden como el acercamiento de una sociedad a un estado fijado como objetivo. La definición anterior es genérica y la literatura del desarrollo discute sobre sus contenidos concretos. Tradicionalmente se identificó el desarrollo con el desarrollo económico y éste, a su vez, con el crecimiento económico medido a través de la variación positiva del PIB per cápita. Desde hace décadas se cuestiona este enfoque sobre el desarrollo centrado en el crecimiento económico y en los niveles de renta, en particular la figura de Amartya Sen, cuyas tesis son ampliamente aceptadas e inspiran los Informes sobre Desarrollo Humano que anualmente publica el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). El adjetivo *humano* sirve para subrayar las diferencias respecto a la idea de desarrollo centrada en la renta. Sen plantea que el desarrollo consiste en la expansión de las libertades reales o capacidades de los individuos para disfrutar de unas condiciones de vida dignas, tener salud y educación, participar en la toma de decisiones políticas y tener garantizados los derechos humanos, y todo ello con carácter sostenible, o sea, todo aquello que «tenemos razones para valorar» (Sen 2000). Ante la constatación de que los niveles de renta no presentan una relación directa con la extensión de las libertades o capacidades de que gozan los individuos la evaluación del nivel de desarrollo humano requiere mediciones directas de todas las dimensiones que lo integran (PNUD 1990, Sen 2000). Los principales organismos internacionales vinculados al desarrollo monitorizan hoy variables que informan sobre los niveles de salud, educación, acceso a otros bienes y servicios básicos, igualdad de género, sostenibilidad medioambiental, participación política, etc., de la sociedad objeto de estudio.² En definitiva, se está consolidando un enfoque multidimensional sobre el desarrollo basado en una amplia batería de indicadores objetivos.

Sin embargo, en los últimos años está ganando peso una nueva perspectiva sobre el desarrollo que parte del principio de que la fijación de sus objetivos es una cuestión de valores y, por lo tanto, intrínsecamente subjetiva. Por ello los defensores de este enfoque sostienen que se debe dar protagonismo a los sujetos del desarrollo para dotar a este de contenido sin caer en la arbitrariedad o el sesgo ideológico (Heylighen y Bernheim 2000a, Veenhoven 2005, Schimmel 2009). Las valoraciones subjetivas sobre la calidad de vida propia serían el criterio de evaluación del progreso socioeconómico. Esas valoraciones subjetivas informarían sobre el bienestar subjetivo, satisfacción vital o nivel de felicidad de la sociedad tras un proceso reflexivo en el que los individuos valoran el conjunto de su vida a la luz de sus planes y aspiraciones. Como gran parte de la literatura, en este artículo utilizaremos los conceptos *bienestar subjetivo*, *satisfacción vital* y *felicidad* indistintamente.³

La discusión entre los enfoques de las capacidades y la felicidad aquí presentados está abierta (Veenhoven 2010b) y es probable que de la síntesis surja un concepto de *desarrollo* más completo y mejor estructurado, tal y como defendemos en este trabajo. De momento, desde el año pasado el PNUD incorpora en sus Informes de Desarrollo Humano una nueva tabla que recoge información sobre el bienestar subjetivo en los distintos países (PNUD 2010).⁴ Sobre el alcance que pueda llegar a tener la dimensión subjetiva en el estudio del desarrollo se plantean algunas ideas en lo que sigue.

2 PNUD: <http://hdrstats.undp.org/es/cuadros/default.html>
OCDE: http://www.oecd.org/document/0,3746en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html
Banco Mundial: <http://datos.bancomundial.org>

3 La psicología moderna distingue dos tipos de bienestar subjetivo: por un lado, el asociado al placer provocado por una corriente emocional agradable, y, por otro, el que es fruto de un proceso reflexivo en el que el individuo valora el conjunto de su vida a la luz de sus planes y aspiraciones (Punnett [2005] 2010, Kahneman y Krueger 2006, Brülde 2007). Este trabajo se centra en el segundo tipo, dado que es el que toman en consideración los autores que reflexionan sobre el papel de la dimensión subjetiva dentro del desarrollo.

4 Tal y como reclamaba Schimmel (2009), uno de los autores cuyas ideas se comentan en el siguiente epígrafe.

3 El estudio del desarrollo desde el enfoque de la felicidad

3.1. Bienestar subjetivo: indicador necesario de desarrollo

Desde el enfoque de la felicidad se critica la reducción de los objetivos del desarrollo a una selección de variables objetivas indiferentes a la propia percepción de los sujetos del desarrollo. Schimmel (2009) señaló que el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) presenta una perspectiva teleológica y lineal sobre el desarrollo según la cual este conduce desde un estado de carencia a un estado de abundancia en las diversas dimensiones que tengamos a bien considerar: renta, educación, salud, etc. Recientemente, señala el mismo autor, los estudios sobre felicidad cuestionan dicho punto de vista porque ese modo de concebir el desarrollo rompe la relación entre este y el bienestar subjetivo: «el incremento de la renta, una mejor salud objetiva y mayores niveles de educación no dirigen automáticamente hacia una mayor felicidad» (Schimmel 2009: 93).⁵ Considerando que desarrollo y bienestar subjetivo no pueden entrar en conflicto, Schimmel reclamaba incorporar un indicador de felicidad o bienestar subjetivo en los análisis de desarrollo del PNUD, cosa

que ha ocurrido en el último Informe sobre desarrollo humano publicado (PNUD 2010). Schimmel apunta en su artículo que una de las principales virtudes de la monitorización del bienestar subjetivo es que permite estudiar sus determinantes, y con ello identificar las dimensiones más relevantes involucradas en el proceso de desarrollo.

Heylighen y Bernheim (2000a) también critican cualquier intento de reducir el progreso al crecimiento de una combinación de factores objetivos porque consideran que la selección de dicha combinación de factores será siempre cuestionable, susceptible de ser acusada de arbitrariedad y sesgo ideológico. La idea de progreso o desarrollo implica una valoración, y, según los autores, la cuestión del valor es intrínsecamente subjetiva. Por ello, proponen tomar a los individuos como referencia fundamental a la hora de delimitar el desarrollo y definen este como el incremento de la calidad de vida experimentada subjetivamente por la población mundial. Según Heylighen y Bernheim (2000a) esta posición encuentra un argumento adicional en la evidencia de que distintos grupos de individuos presentan diferentes factores determinantes de sus niveles la felicidad.⁶ Dado que los determinantes varían de un grupo a otro de individuos, dicen los autores, para evaluar un proceso de desarrollo no debemos fijarnos tanto en ellos (y menos aún en una selección de estos) como en el resultado final de dicho proceso.

Veenhoven (2005) aplica la misma idea al estudio de la desigualdad: no debemos centrar la atención en lo que realmente se tiene (de renta, poder, etc.), sino en todo caso en lo que potencialmente se podría tener. De otra manera estaríamos confundiendo los conceptos de *preferencia* y de *oportunidad*. Conforme los estilos de vida por los que se inclinan los individuos se vuelven más diversos, resulta menos razonable confundir lo que se posee con las oportunidades de que se dispone. Por lo demás, incluso la posibilidad de medir eficazmente las oportunidades de que se dispone puede resultar insuficiente para estudiar la desigualdad (y la calidad de vida de un individuo) por los problemas planteados más arriba: el investigador no puede conocer la relación entre los diferentes elementos que conforman el espacio de oportunidades de un individuo y tampoco la importancia relativa de cada uno en la determinación final de su calidad de vida. Por ello la investigación se debe centrar en variables fin (*final outcomes*) y no en variables instrumentales como la renta. Dentro de esas variables fin, Veenhoven señala al nivel de satisfacción vital como un buen candidato.

3.2. Bienestar subjetivo: indicador suficiente de desarrollo

Hablar de desarrollo o progreso es hacerlo de evolución socioeconómica y cultural, que en el caso de nuestra especie continúa la evolución biológica descubierta por Darwin en el siglo XIX (Veblen [1899] 1974, Heylighen y Bernheim 2000b, Echeverría 2007). La teoría evolucionista explica la evolución de las especies, la adaptación de los organismos a

- 5 Schimmel aporta como evidencia adicional las diferentes ordenaciones de países que deparan el IDH y la felicidad. Coeficiente de correlación de rangos: 0,746 (144 países. Estimación propia, detalles bajo solicitud).
- 6 Rose et al (1998) regresaron los niveles de felicidad sobre un conjunto de variables explicativas y observaron que los coeficientes asociados a las distintas variables explicativas eran significativamente distintos para distintos grupos de individuos definidos a partir de las distintas enfermedades que padecían.

su medio y la de los órganos a su función (Mosterín 2009). Esta teoría puede dar algunas claves sobre el bienestar subjetivo y su papel en el desarrollo.

Tanto Heylighen y Bernheim (2000a) como Veenhoven (2005 y 2010) adoptan una perspectiva evolucionista sobre el sentimiento de satisfacción o felicidad. Así, declaran:

Los organismos móviles pueden sentirse bien o mal, probablemente porque les resulta necesario para encontrar biotopos habitables. El desarrollo cognitivo en los humanos no ha anulado este sistema afectivo de señales, sólo nos ha permitido estimar y articular el afecto medio y sobre esta base juzgar la calidad de nuestra vida desde una perspectiva global (Veenhoven 2005: 464).

Y, sobre el mismo asunto:

En este sentido, los análisis psicológicos sobre la felicidad nos llevan de regreso, a través de los conceptos cibernéticos de adaptación y control, a un nivel más elevado de interpretación del concepto evolutivo de adaptación (*fitness*) [...]. Felicidad —en el sentido de la preponderancia de sensaciones positivas— es final y simplemente la señal biológica de que todo está bien (Heylighen y Bernheim 2000a: 330).

Esta concepción del bienestar subjetivo como señal de correcta adaptación al medio les hace considerar el bienestar subjetivo como un indicador suficiente de desarrollo. Cabría pensar que estos autores sugieren una idea de progreso de corte biologicista o centrada en la calidad de las especies o genotipos (primando su capacidad de supervivencia y reproducción), idea criticada por Sen (1993), pero en realidad parten de una perspectiva humanista, muy cercana a la de este último autor. De hecho, Veenhoven (2010b) integra el enfoque de las capacidades dentro de un diagrama explicativo de la calidad de vida en el que la satisfacción o felicidad figura como resultado final.

Tanto Heylighen y Bernheim (2000a) como Veenhoven (2010a y 2010b) apoyan la calidad de indicadores suficientes del desarrollo humano de los indicadores de bienestar subjetivo en la evidencia empírica que muestra que éstos están positivamente correlacionados con las principales dimensiones del desarrollo, dándose además la circunstancia de que en la mayoría de los casos la relación causal es bidireccional. Veenhoven (2010a y 2010b) aporta evidencia para la salud física y mental, PIB per cápita, igualdad de rentas y de género, ausencia de corrupción, tolerancia hacia las minorías, libertades económicas, políticas y personales, derechos civiles, nivel de educación, y algunos otros casos.

¿Qué valor añadiría centrarse en los indicadores de bienestar subjetivo? Veenhoven resume en uno de sus trabajos una idea común en la literatura: que la felicidad ofrece en una sola medida toda la información relevante de manera óptima, o al menos mejor que cualquier medida de resumen que pudiera concebir un investigador.

La felicidad es una medida más inclusiva que cualquier otro valor [asociado al desarrollo] porque refleja una combinación óptima de ellos.

En relación con esto, la mayoría de los valores [asociados al desarrollo] presentan límites: demasiada libertad termina en anarquía, demasiada igualdad en apatía. El problema es que no conocemos el nivel óptimo y cómo cambia éste para diferentes combinaciones de los valores [asociados al desarrollo]. De nuevo aquí la felicidad es un indicador útil (Veenhoven 2010a: 625).

4 El papel del bienestar subjetivo en el estudio del desarrollo

4.1. Contribuciones del enfoque de la felicidad

Se intuye un consenso general sobre la necesidad de integrar el bienestar subjetivo en la evaluación del desarrollo humano (Bonini 2008, Eckersley 2009, D'Acci 2011). En la literatura se destacan dos aportaciones del enfoque de la felicidad al estudio del desarrollo:

- Incorpora un importante objetivo del desarrollo: la felicidad de los individuos.
- Permite mejorar nuestro conocimiento del resto de dimensiones del desarrollo y mejorar el diseño de las políticas públicas a través del estudio de los determinantes de la felicidad.

Una buena prueba del consenso general sobre la importancia de la dimensión subjetiva es el hecho de que en el Informe sobre el Desarrollo Humano de 2010 se hayan incorporado por primera vez indicadores de bienestar subjetivo.

Uno de los más complejos y prometedores desafíos del enfoque de la felicidad es el de su integración teórica y práctica con el enfoque de las capacidades planteado por Sen (2000) y generalmente aceptado. Este camino pasa por entender los mecanismos que relacionan las capacidades y las emociones. En el caso de Heylighen y Bernheim (2000a) y Veenhoven (2010b) vimos que todo se fía a la felicidad como señal de buena adaptación al medio de origen evolutivo que correlaciona perfectamente con las capacidades humanas. Sin embargo, como se expondrá en el próximo epígrafe, todavía no está totalmente demostrado que este sea el caso, antes bien, hay algunas evidencias en contra. Por lo tanto, hay que señalar que el consenso sobre la necesidad de integrar el bienestar subjetivo en los estudios sobre desarrollo humano no implica la aceptación del principio de que el desarrollo no puede entrar en conflicto con el bienestar subjetivo, menos aún su suficiencia como indicador de este.

4.2. Limitaciones del enfoque de la felicidad

Sen (2000) analizó los enfoques sobre el desarrollo alternativos al de las capacidades y encontró tres limitaciones en el utilitarista (o de la

felicidad). Nos permitimos destacar dos de ellas por pensar que la tercera, indiferencia hacia la distribución, sería solo imputable a una versión muy extrema del utilitarismo: 1) indiferencia hacia la libertad cuando no reporta felicidad, y 2) el bienestar subjetivo está sujeto a la adaptación y condicionamiento mental lo que hace que los niveles de felicidad o satisfacción de dos individuos no sean comparables.⁷ Éstos dos hándicaps del utilitarismo se reducen a un mismo principio: el bienestar subjetivo de un individuo depende de su sistema de valores, que 1) puede ser objeto de análisis crítico, para lo cual habría que abandonar el principio subjetivista, y 2) los niveles de felicidad derivados de sistemas de valores distintos no son directamente comparables.⁸

Para rebatir estas críticas los defensores del enfoque de la felicidad de alcance más ambicioso recurren al estudio de las correlaciones empíricas observadas entre el sentimiento de satisfacción vital y todas aquellas variables que informan sobre las libertades que prioriza Sen. La observación de las correlaciones esperadas probaría que 1) dichas libertades tienen su reflejo en los niveles de felicidad y 2) en las materias de interés para el desarrollo humano todos los individuos (estadísticamente) presentan unos valores similares y por ello sus niveles de felicidad son comparables.

De la misma forma que la suficiencia de los indicadores de bienestar subjetivo se apoya en la evidencia empírica de las correlaciones entre estos y las distintas dimensiones del desarrollo, su refutación pasa por encontrar la evidencia contraria. Baste de momento para cuestionar la evidencia presentada en favor de la asociación felicidad-capacidades dos contradicciones y una ausencia. Respecto a las contradicciones, los propios Heylighen y Bernheim (2000a) observan que una libertad tan importante para el enfoque de las capacidades como es la libertad política (democracia) deja de estar significativamente asociada con la felicidad una vez controlamos por el nivel de renta. A la luz de esta evidencia la libertad política no tendría importancia en términos de desarrollo humano, algo inaceptable desde el punto de vista de las capacidades. Asimismo, la evidencia de que dentro de un país el nivel educativo no está correlacionado con la felicidad de los individuos (Veenhoven 2010a) pone en cuestión la hipótesis de que los niveles de felicidad de dos individuos son comparables.

Finalmente, en los estudios empíricos sobre la relación entre la felicidad de los individuos y sus capacidades está ausente la sostenibilidad, un elemento muy importante del desarrollo. De este modo, el enfoque de la felicidad carece de evidencia acerca de la capacidad de los indicadores de bienestar subjetivo para predecir crisis socioeconómicas y medioambientales. El concepto de *sostenibilidad* resulta hoy tan fundamental en el estudio del desarrollo que esta carencia también resulta inaceptable.⁹

7 «Nuestros deseos y capacidades para experimentar placer se adaptan a las circunstancias, sobre todo para hacer que la vida resulte soportable en las situaciones adversas. El cálculo de la utilidad puede ser muy injusto para las personas persistentemente desfavorecidas: por ejemplo, los habituales desvalidos en las sociedades estratificadas [...]» (Sen 2000: 85). Otros autores defienden el carácter adaptativo de la felicidad y sus implicaciones para las políticas públicas (Kahneman y Krueger 2006, Pereira 2007).

8 Conviene aclarar aquí el doble nivel de valoración subjetiva en el que se mueve el artículo. Los defensores del enfoque de la felicidad anteponen la valoración subjetiva de los individuos sobre su propia calidad de vida frente a cualquier sistema de

5 Conclusiones

En este artículo se pretendía esclarecer el papel que debe desempeñar el bienestar subjetivo en el estudio del desarrollo humano a través del análisis crítico de la siguiente proposición: el bienestar subjetivo, entendido como percepción favorable por parte de una persona de su propia calidad de vida, es condición necesaria y suficiente de desarrollo humano y, por lo tanto, los indicadores de bienestar subjetivo serán necesarios y suficientes para su evaluación.

La tesis se compone de dos proposiciones independientes. La primera, la necesidad de integrar el bienestar subjetivo en los estudios del desarrollo, comienza a ser ampliamente aceptada por la literatura porque resulta razonable considerar el bienestar subjetivo un objetivo de interés para las políticas públicas, en general, y de desarrollo, en particular. Cabe destacar a este respecto que en el año 2010 el Informe sobre Desarrollo Humano del PNUD incluyó por primera vez indicadores de bienestar subjetivo.

La segunda tesis es mucho más controvertida y difícilmente aceptable. Dada la general aceptación del enfoque de las capacidades en la teoría, el diseño y la evaluación de los programas de desarrollo, para que cualquier indicador, en este caso de bienestar subjetivo, fuera aceptado como indicador suficiente de desarrollo debería demostrarse su relación directa con todas aquellas dimensiones del desarrollo (libertades o capacidades) «que tienen razones para valorarse» (Sen 2000). Heylighen y Bernheim (2000a) y Veenhoven (2010b) muestran cierta evidencia de que esa relación existe, pero no para el caso de la libertad política (democracia), que deja de estar asociada significativamente al bienestar subjetivo una vez se controla por la renta, ni, dentro de un país, para la educación. Por lo demás, hay que seguir indagando para que el resto de la evidencia mostrada resulte consistente. Otro gran problema para el enfoque de la felicidad es que no parece que pueda integrar el concepto de *sostenibilidad*.

La conclusión final a la que se llega en este trabajo es que el bienestar subjetivo constituye una dimensión más del desarrollo humano y que, además de su propia evolución, resulta muy relevante estudiar su relación con el resto de dimensiones. Por otra parte, la evaluación del desarrollo no puede prescindir de un enfoque multidimensional toda vez que no hay evidencia empírica que establezca que el bienestar subjetivo sintetice toda la información necesaria.

En próximas investigaciones se centrará la atención en dos aspectos tratados aquí y que requieren un mayor desarrollo. Por un lado, la integración teórica y práctica de los enfoques de la felicidad y de las capacidades entendiendo los mecanismos que relacionan las capacidades y las emociones, y, por otro, la búsqueda de evidencia empírica que mues-

información diseñado por investigadores para evaluar el desarrollo, pero no lo sustentan en el hecho de que cada individuo tenga un sistema de valoración distinto e igualmente legítimo. Esto solo lo apuntan como argumento adicional Heylighen y Bernheim (2000a) para realzar el valor de los indicadores de bienestar subjetivo como medida simple que resumiría de forma óptima todos los factores implicados en el desarrollo. La posibilidad de que los sistemas de valores fueran tan distintos que dieran lugar a declaraciones del nivel de felicidad no comparables quedaría descartada por las correlaciones observadas entre los niveles de satisfacción y los distintos elementos del desarrollo.

9 Al igual que en su día se pasó de hablar de desarrollo a secas a hacerlo de desarrollo humano, ahora se puede hablar de desarrollo humano sostenible.

tre de forma definitiva lo inapropiado de considerar a los indicadores de bienestar subjetivo indicadores suficientes de desarrollo.

Referencias

- BONINI AN (2008). Cross-National Variation in Individual Life Satisfaction: Effects of National Wealth, Human Development, and Environmental Conditions. *Social Indicators Research* 87(2):223-236
- BRÜLDE B (2007). Happiness theories of the good life. *Journal of Happiness Studies* 8:15-49
- D'ACCI L (2011). Measuring Well-being and Progress. *Social Indicators Research* 104(1):47-65
- ECHEVERRÍA J (2007). *Ciencia del bien y el mal*. Herder, Barcelona
- ECKERSLEY R (2009). Population Measures of Subjective Wellbeing: How Useful are They? *Social Indicators Research* 94(1):1-12
- HEYLIGHEN F, BERNHEIM J (2000a). Global progress I: empirical evidence for ongoing increase in quality-of-life. *Journal of Happiness Studies* 1(3):323-349
- (2000b). Global progress II: evolutionary mechanisms and their side-effects. *Journal of Happiness Studies* 1(3):351-374
- KAHNEMAN D, KRUEGER AB (2006). Developments in the Measurement of Subjective Well-Being. *Journal of Economic Perspectives* 20(1):3-24
- LABEAGA JM, MOLINA JA, NAVARRO M (2011). Deprivation using satisfaction measures in Spain: An evaluation of unemployment benefits. *Journal of Policy Modeling* 33(2):287-310
- LAYARD R (2005). *La felicidad. Lecciones de una nueva ciencia*. Taurus, Madrid
- MOSTERÍN J (2009). Prólogo. En Darwin Ch ([1890] 2009). *La expresión de las emociones*. Laetoli, Pamplona
- PEREIRA G (2007). Preferencias adaptativas: un desafío para el diseño de las políticas sociales. *Isegoría. Revista de Filosofía Moral y Política* 36:143-165.
- PNUD (1990). Informe sobre desarrollo humano 1990. Tercer Mundo, Bogotá
- PNUD (2010). Informe sobre desarrollo humano 2010. La verdadera riqueza de las naciones: Caminos al desarrollo humano. Mundi-Prensa (Parainfo), Madrid
- PUNSET E ([2005] 2010). El viaje a la felicidad. Nuevas claves científicas. En: *Viaje a las emociones. Las claves que mueven el mundo: la felicidad, el amor y el poder de la mente*. Destino, Barcelona
- ROSE M, SCHOLLER G, Klapp BP, Bernheim J (1998). Weighting dimensions in «Generic» QOL questionnaires by anamnestic comparative self-assessment: different weights in different diseases. *Quality of Life Research* 7:655
- SCHIMMEL J (2009). Development as Happiness: The Subjective Perception of Happiness and UNDP's Analysis of Poverty, Wealth and Development. *Journal of Happiness Studies* 10(1):93-111
- SEN A (1993). On the Darwinian View of Progress. *Population and Development Review* 19(1):123-137
- ([1999] 2000). *Desarrollo y libertad*. Planeta, Barcelona
- VEBLEN T ([1899] 1974). *Teoría de la clase ociosa*. FCE, México DF
- VEENHOVEN R (2005). Return of inequality in modern society? Test by dispersion of life-satisfaction across time and nations. *Journal of Happiness Studies* 6(4):457-487
- VEENHOVEN R (2010a). Capability and happiness: Conceptual difference and reality links. *Journal of Socio-Economics* 39(3):344-350
- (2010b). Greater happiness for a greater number. Is that possible and desirable? *Journal of Happiness Studies* 11(5):605-629

Objetivos

Objectives

La revista iberoamericana de estudios de desarrollo RIED (Ibero-American Journal of Development Studies) publica investigaciones multidisciplinares de calidad sobre desarrollo, entendido como proceso de cambio social, económico, político, cultural y tecnológico. Este desarrollo ha de ser capaz de crear condiciones de equidad y abrir más y mejores oportunidades de vida al ser humano para que despliegue todas sus potencialidades y preserve para las generaciones futuras el acceso y buen uso de los recursos, el medio ambiente natural y el acervo cultural. El enfoque de los artículos puede ser teórico, empírico o de políticas públicas. Los artículos comunicarán resultados de investigación originales y han de presentar argumentos claros, evidencias empíricas y una redacción de calidad.

El público al que se dirige la revista lo componen académicos, investigadores, estudiantes y profesionales del desarrollo, en un ámbito multidisciplinar que incluye las ciencias sociales y jurídicas, las ciencias de la salud, las ciencias en general, las artes y humanidades, o la ingeniería y arquitectura.

RIED está editada por la Cátedra de Cooperación para el Desarrollo de la Universidad de Zaragoza y por la Red Española de Estudios de Desarrollo (REEDES). El cuerpo editorial de la revista está formado por los directores, los miembros del consejo de redacción y el consejo editorial. Los directores, junto con el consejo de redacción son los responsables de la política editorial y científica de la revista, así como de la coordinación del proceso editorial. El consejo editorial está formado por reconocidos investigadores internacionales en el ámbito del desarrollo cuya misión es asesorar a los editores.

La revista publica dos números al año. El acceso a los artículos online es gratuito. Los artículos enviados a evaluar pueden estar escritos en castellano o en inglés. En los artículos en castellano, el título, resumen y palabras clave deberán estar traducidos al inglés.

Los artículos se someten a un proceso de double blind referee, con evaluadores externos a la entidad editora de la revista. Estos evaluadores anónimos valorarán la originalidad, relevancia y calidad científica de los manuscritos recibidos, y comunicarán de forma razonada su decisión editorial.

Iberoamerican Journal of Development Studies

Ibero-American Journal of Development Studies publishes high quality multidisciplinary research on development, understood as the social, economic, political, cultural and technological process of change. This kind of development has to provide more and fair equality of opportunities to everyone, and thus to enable the development of all its potentials. It has also to preserve for future generations the access and use of natural resources, environment and cultural heritage.

Papers can have a theoretical, empirical, or public policy focus. They have to present the results of original research, with clear arguments, empirical evidence and a high quality writing style.

The intended audience of the journal includes development academics, researchers and practitioners in a multidisciplinary scope. This scope includes Legal and Social Science, Health Science, Fundamental Science, Arts and Humanities, or Engineering and Architecture.

The Journal is published by the Chair of Development Cooperation, based at the Universidad de Zaragoza (Spain) and the Spanish Network of Development Studies. The editorial board consists of the editors-in-chief, some associate editors, and the editorial advisory board. The editors are responsible for the editorial and scientific policy of the journal, as well as for the coordination of the editorial process. Prestigious international researchers sit on the editorial advisory board, with the aim of advising the editors.

The journal publishes two issues per year. The journal provides free online access to the papers. Manuscripts sent for publication may be written either in English or Spanish. Spanish manuscripts have to provide English title, summary and keywords.

Manuscripts are subject to a double blind referee process. Referees are external experts, and do not belong to the editorial board or the publisher of the journal. Blind referees assess the originality, relevance and scientific quality of the contribution. They will communicate their editorial decision to the editors.

Normas para los autores

Author Guidelines

Normas para los autores

Los autores enviarán sus trabajos por vía electrónica a través de la web de la revista.

Los autores deben enviar un archivo en formato Word u OpenOffice, sin información sobre el autor, ni su afiliación institucional. Este archivo contendrá los siguientes elementos:

- Título del artículo.
- Resumen de no más de 150 palabras. El resumen deberá permitir al lector valorar el interés potencial del artículo. No contendrá referencias.
- 3-6 palabras clave que indicarán el contenido esencial del artículo.
- Artículo, incluyendo las referencias bibliográficas.
- Las figuras y tablas se incluirán al final de artículo, cada una en una página diferente.
- En caso de que el artículo esté en castellano, deberá traducirse al inglés el título, resumen y palabras clave.

Los artículos deberán presentarse a doble espacio. Las páginas deberán estar numeradas. El número de palabras no excederá de 10000. Cada figura y tabla deberá indicar su posición en el texto. Las fórmulas matemáticas deberán ser escritas con editor de ecuaciones. Las notas a pie de página y notas al final se reducirán al mínimo imprescindible.

El texto se estructura en epígrafes. En caso necesario, podrá haber subepígrafes y apartados. Se numerarán de la siguiente forma:

1. EPÍGRAFES
 - 1.1. SUBEPÍGRAFES
 - 1.1.1. APARTADOS

Todos los artículos finalizarán con un epígrafe de conclusiones en el que se resumirá el valor del trabajo y en su caso posibles direcciones de futura investigación.

Las referencias se insertarán en el texto mediante el apellido del autor, seguido de la fecha de publicación, por ejemplo (Brown y Berger 2001), o para una obra con más de dos autores (Brown et al 2001). En caso de que se citen varias referencias, la más antigua aparecerá en primer lugar. Al final de artículo las referencias se ordenarán alfabéticamente por apellido del autor. En este listado no se empleará “et al”; sino que aparecerán todos los autores de una obra determinada. Si más de una referencia tiene idéntica fecha y autoría, se usará a,b... tras la fecha de publicación, por ejemplo (Brown 2001a).

Se seguirán las siguientes normas para el listado bibliográfico:

Artículos:

Wheelock D, Wilson PW (1999). Technical progress, inefficiency, and productivity change in US banking. *Journal of Money, Credit and Banking* 31(2):212-234.

Libros:

Glover F, Yo M, Laguna M (1997). *Tabu Search*. Kluwer Academic Publishers, London.

Capítulos de libros:

Zeller M, Sharma M, Henry C, Lapenu C (2002). An operational tool for evaluating poverty outreach of development policies and projects. In: Zeller M, Meyer RL (eds). *The Triangle of Microfinance*. John Hopkins University Press, Baltimore and London, pp 172-195.

Tesis:

Mourtos I (2003). *Integer and constraint programming methods for mutually orthogonal latin squares*. Tesis doctoral, University of London.

Internet sites:

En el texto se citarán del mismo modo que un artículo o un libro, por ejemplo (Martín 2004). En el listado de referencias se debe facilitar la URL completa, indicando asimismo la fecha en la que se accedió a esa página.

SPI (2003). *Social Performance Indicators for the Financial Industry*. http://www.spifinance.com/SPI_Finance_2002.pdf, acceso 8 Junio 2007.

El hecho de enviar un artículo para evaluación a la revista significa que se trata de un artículo original, que no está en evaluación, no ha sido publicado ni está pendiente de publicación en otra revista.

Nótese que los artículos enviados a evaluar pueden ser sometidos a comprobación para detectar plagios u otras conductas inadecuadas.

Author Guidelines

Manuscripts should be submitted through the electronic submission system of the Journal, in Word format.

The authors' name and affiliation has to be removed from the text. The text will contain the following elements:

- Title.
- Abstract up to 150 words. The aim of the abstract is the assessment of the manuscript potential interest. It will not contain references.
- 3 to 6 keywords to inform of the main content of the paper.
- Paper, including the bibliographical references.
- Figures and tables will appear at the end of the paper, each one in a different page.
- If the manuscript is in Spanish, it has to provide title, summary and keywords in English.

Manuscripts should be double-spaced. They should not exceed 10000 words. Pages should be numerated. Each figure and table should indicate its position in the main text. Every formula should be written with Equation Editor. Footnotes and endnotes should be kept to a minimum and avoided in general.

The text will be divided into sections. If needed, it can contain sub-sections and epigraphs. They will be numbered as follows:

1. SECTIONS

1.1. SUB-SECTIONS

1.1.1. EPIGRAPHS

All manuscripts will end with a Conclusions section. This section will sum up the value of the paper and future research directions, if applicable.

References will appear in the text with the name of the author, followed by the year of publication, for example (Brown and Berger 2001); or (Brown et al 2001) for more than two authors. If several references are provided, the less recent should be the first one.

At the end of the paper, all the references should be arranged in alphabetical order. This references list should not use “et al”; instead, all the names of the coauthors should be provided. If a given reference has the same year and author, it should indicate a, b, after the year, for example (Brown 2001a).

Citation style of the Journal:

Papers:

Wheelock D, Wilson PW (1999). Technical progress, inefficiency, and productivity change in US banking. *Journal of Money, Credit and Banking* 31(2):212-234.

Books:

Glover F, Yo M, Laguna M (1997). *Tabu Search*. Kluwer Academic Publishers, London.

Book chapters:

Zeller M, Sharma M, Henry C, Lapenu C (2002). An operational tool for evaluating poverty outreach of development policies and projects. In: Zeller M, Meyer RL (eds). *The Triangle of Microfinance*. John Hopkins University Press, Baltimore and London, pp 172-195.

Doctoral Theses:

Mourtos I (2003). *Integer and constraint programming methods for mutually orthogonal latin squares*. Doctoral Thesis, University of London.

Internet sites:

The in-text citation will follow the same rules as papers or books, for example (Martín 2004). The references list will provide the complete URL and the date when the page was accessed.

SPI (2003). *Social Performance Indicators for the Financial Industry*. http://www.spifinance.com/SPI_Finance_2002.pdf, accessed 8 June 2007.

Manuscripts must not have been published elsewhere, or is in press or under consideration by other journals. Notice that submitted manuscripts can be examined to prevent plagiarism or any other inadequate behaviour.

