



Revista **Iberoamericana** **de Estudios** **de Desarrollo**

Julio-diciembre/July-December **2020**

Volumen/Volume **9**

Número/Issue **2**



Iberoamerican **Journal** **of Development** **Studies**

Acerca de la revista About the journal

CUERPO EDITORIAL/EDITORIAL BOARD

Directores/Directors

Chaime Marcuello Servós, Universidad de Zaragoza, España

José María Larrú Ramos, Universidad CEU, San Pablo

Consejo de editores/Associate Editors

Alejandra Boni Aristizábal, Grupo de Estudios en Desarrollo, Cooperación y Ética, Universidad Politécnica de Valencia, España

Andrés García Inda, Departamento de Derecho Penal, Filosofía del Derecho e Historia del Derecho, Universidad de Zaragoza, España

Antonio Luis Hidalgo Capitán, Departamento de Economía de la Universidad de Huelva, España, Flacso, España

Antonio Sianes, Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación, Universidad Loyola Andalucía, España

Beatriz Rodríguez Soria, Centro Universitario de la Defensa, España

Begoña Gutiérrez Nieto, Centre for European Research on Microfinance (CERMi), Université Libre de Bruxelles, Bélgica

Chaime Marcuello Servós, Departamento de Psicología y Sociología, Universidad de Zaragoza, España

Enrique Uldemolins Julve, Universidad San Jorge, España

Javier Arellano Yanguas, Universidad de Deusto, 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

Maricruz Lacalle Calderón, Universidad Autónoma de Madrid, España

Rafael Domínguez Martín, Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica, Universidad de Cantabria, España

Ramón Moreno, Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía Pública, Universidad de Zaragoza, España

Ricardo Álvarez, Cátedra de Cooperación para el Desarrollo, 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 Curtis, 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 Ángel Velázquez, Universidad Metropolitana de Caracas, Venezuela

José Antonio Sanahuja, Universidad Complutense de Madrid, España

Juan Antonio Senent, Universidad de Sevilla, España

José María Vera, Oxfam Intermón

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 Hartarska, Auburn University, Estados Unidos

Gestora de la revista/Journal manager

Emma Sánchez Pelegrina, Universidad de Zaragoza, España

Secretaría Técnica/Administrative Staff

Coro Jacotte Simancas, Universidad de Zaragoza, España

EDITOR/PUBLISHER

Prensas de la Universidad 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 del Desarrollo (Reedes) [<http://www.reedes.org/>]

ISSN: 2254-2035

Fotografía portada/Cover photography: Chaime Marcuello

Sumario

Summary

6/28

**Sentido y significado de la Educación
para la Ciudadanía Global**

**Percepciones del profesorado y retos actuales en centros
educativos de la provincia de Zaragoza**

**Sense and Meaning of the Global Citizenship
and development education**

**A diagnosis of teachers' perceptions and current challenges
in educational centers in the province of Zaragoza**

Teresa COMA-ROSELLÓ, Ana Cristina BLASCO-SERRANO y Belén DIESTE

30/53

Entrepreneurship among female immigrants

A case study in Madrid

Emprendimiento entre las mujeres inmigrantes

Un caso de estudio en Madrid

Miguel OSORIO-GARCÍA-DE-OTYZA, Ariana PÉREZ-COUTADO y Mirian JIMÉNEZ-SOSA

54/108

**The quest for the evaluation
of microfinance social performance**

**Indagación en la evaluación
del desempeño social de las microfinanzas**

Javier SIERRA, Victoria MURIEL-PATINO y Fernando RODRÍGUEZ-LÓPEZ

110/140

**Las relaciones entre la Unión Europea
y la Comunidad Andina de Naciones:**

los tratados de libre comercio

**Relations between the European Union
and the Andean Community of Nations**

free trade agreements

Florabel QUISPE-REMÓN

142/173

Las asimetrías de la enfermedad holandesa

Revisando el modelo petrolero noruego, 1970-2018

The asymmetries of the Dutch disease

Reviewing the Norwegian oil model, 1970-2018

Eszter WIRTH y Juan M. RAMÍREZ-CENDRERO

174/206

**¿Los toques de queda para menores de edad
disminuyen la tasa de homicidio?**

Evidencia de Cali (Colombia)

Do curfews for juveniles

decrease the homicide rate?

Evidence from Cali (Colombia)

Enrique Javier BURBANO, Edgar VILLA y María Isabel ZAFRA

208/229

**Los orígenes de la vulnerabilidad macroeconómica
y sus principales efectos: propuesta de un marco teórico**

**The origins of the macroeconomic vulnerability
and its main effects: proposal of a theoretical framework**

Luis Hernando PORTILLO-RIASCOS

230/251

Alternativas de gobernación para el desarrollo local

**Corresponsabilidad de Gobierno-sociedad
para el mejoramiento comunitario en México**
Governance alternatives for local development
Government-society co-responsibility
for community improvement in Mexico

Ricardo V. SANTES-ÁLVAREZ

252/267

**El papel de la cooperación alemana en las alianzas
público-privadas para el desarrollo sostenible en América Latina**
German Development Cooperation role in private-public alliances
for sustainable development in Latin America

Heike Clara PINTOR-PIRZKALL

268/292

**The reasoning agent:
agency in the capability approach and some implications
for development research and practice**

El agente razonante:
agencia en el enfoque de capacidades y algunas implicaciones
para la investigación y la práctica del desarrollo

Pablo GARCÉS

293

Corrigenda

Samir Amin (1931-2018) y el desarrollo desigual

295

Objetivos
Objectives

299

Normas para los autores
Author Guidelines

Sentido y significado de la Educación para la Ciudadanía Global Percepciones del profesorado y retos actuales en centros educativos de la provincia de Zaragoza

Teresa COMA-ROSELLÓ
tcoma@unizar.es
Universidad de Zaragoza
(España)

Ana Cristina BLASCO-SERRANO
anablas@unizar.es
Universidad de Zaragoza
(España)

Belén DIESTE
bdieste@unizar.es
Universidad de Zaragoza
(España)

Sense and Meaning of the Global Citizenship and development education A diagnosis of teachers' perceptions and current challenges in educational centers in the province of Zaragoza

Resumen/Abstract

- 1. Introducción**
- 2. Metodología**
 - 2.1. Objetivos**
 - 2.2. Participantes**
 - 2.3. Diseño**
 - 2.4. Recogida de información**
 - 2.5. Análisis de datos**
- 3. Resultados**
 - 3.1. Percepción de la necesidad de abordar la ECG en horario escolar y su transversalidad en el currículo**
 - 3.2. Motivaciones del profesorado para participar en acciones de ECG**
 - 3.3. Aspectos para la mejora y nuevos retos**
- 4. Discusión**
- 5. Conclusiones**
- 6. Agradecimientos**
- 7. Financiación**
- 8. Referencias bibliográficas**

Sentido y significado de la Educación para la Ciudadanía Global

Percepciones del profesorado y retos actuales en centros educativos de la provincia de Zaragoza

Teresa COMA-ROSELLÓ
tcoma@unizar.es
Universidad de Zaragoza
(España)

Ana Cristina BLASCO-SERRANO
anablas@unizar.es
Universidad de Zaragoza
(España)

Belén DIESTE
bdieste@unizar.es
Universidad de Zaragoza
(España)

Sense and Meaning of the Global Citizenship and development education

A diagnosis of teachers' perceptions and current challenges in educational centers in the province of Zaragoza

Citar como/Cite as:

Coma-Roselló T, Blasco-Serrano AC, Dieste B (2020). Sentido y significado de la Educación para la Ciudadanía Global. Percepciones del profesorado y retos actuales en centros educativos de la provincia de Zaragoza. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 9(2):6-28.
DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.352.

Resumen

Con la Educación para la Ciudadanía Global (ECG), se apuesta por una visión del mundo global, potenciando el sentido crítico y el compromiso social. Esta investigación tiene como finalidad analizar cómo los docentes de Educación Primaria y Secundaria de la provincia de Zaragoza entienden la ECG y qué motivaciones llevan a realizar acciones de este tipo en los centros educativos. El estudio descriptivo no experimental muestra los datos obtenidos mediante una encuesta cumplimentada por 77 centros. Los docentes consideran importante trabajar transversalmente la ECG, bajo un modelo educativo orientado a una educación integral de las personas, la responsabilidad social y la participación activa. Se considera como un reto de futuro el desarrollo de propuestas de ECG vinculadas con mejoras en la formación docente, en la metodología y en la relación con la comunidad educativa, agentes externos y administración educativa.

Palabras clave: Educación para el Desarrollo, Educación para la Ciudadanía Global, participación, Educación Primaria y Secundaria.

Abstract

Global Citizenship Education (GCE) is committed to a global vision of the world, enhancing the critical sense and social commitment. In this paper, it is aimed to analyze how teachers of Primary and Secondary Education in the province of Zaragoza understand the ECG. In the paper, it is also pretend to reflect about the motivations to carrying out actions of this type in educational centers. In the non-experimental descriptive study, it is showed the data obtained through a survey completed by 77 centers. Teachers consider it relevant to work on Education for Global Citizenship in a transversal way. Their education model focus on a comprehensive education of people, social responsibility and active participation. The development of ECG proposals related to improvements in teacher training, methodology and relationship with the educational community, external agents and educational administration is considered a future challenge.

Keywords: Education for Development, Global Citizenship, Participation, Teacher Training.

1 Introducción

En el actual contexto internacional, la reorganización económica y política se ha convertido en un fenómeno de carácter global, lo que supone una mayor privatización del sistema de bienestar y un aumento significativo de las desigualdades sociales (Beach 2010, Bernal y Lorenzo 2012). Esta tendencia está generando, entre otros aspectos, relaciones asimétricas y jerárquicas entre las culturas y los pueblos (Vila 2006), que son aceleradas por una sociedad de la información y del conocimiento. En este escenario, es necesario redefinir los conceptos de Ciudadanía, Conocimiento y, por tanto, de Educación (Sancho, Hernández-Hernández y Rivera 2016).

La Declaración de Incheón, realizada en el Foro Mundial de Educación en 2015, evidencia la necesidad de un cambio de las organizaciones educativas con respecto a su papel formativo en la sociedad (Soler 2002), desde el compromiso con la justicia y la equidad (Dyson 2010, García Ramos *et al.* 2016). Para ello, tal y como ya postulaba De Paz Abril (2007), se necesita una mirada educativa humanista y transformadora, comprometida con el otro y que sea crítica, participativa, democrática, constructivo-reflexiva y dialógica. Se busca transformar las dinámicas y prácticas educativas derivadas del contexto social y educativo dominante, desde procesos de educación e investigación colaborativos (Knowles 2017), para promover el cambio en los propios escenarios escolares y en el entorno social (Montenegro 2013). La educación puede ser un instrumento de liberación en favor de un orden social más justo y humano (Freire 1970).

En esta misma línea, en Estados Unidos, el estudio del National Task Force on Civic Learning and Democratic Engagement (AACU, Association of American Colleges & Universities 2012) destaca la Educación para la Ciudadanía como uno de los aspectos fundamentales en la educación liberal actual y por la que la escuela pública puede potenciar valores de compromiso y responsabilidad ciudadana. En la Unión Europea, en compromiso con el Objetivo de Desarrollo Sostenible de Educación de Calidad propuesto en la Agenda 2030 (ONU, Asamblea General 2015), se tiene en cuenta la inversión en educación como un aspecto imprescindible para el desarrollo y crecimiento de los países (Chicharro 2017).

Estos aspectos han ido configurando el significado de la Educación para el Desarrollo que, desde los años noventa, se denomina Educación para el Desarrollo Quinta Generación o Educación para el Desarrollo y la Ciudadanía Global (Boni Aristizábal 2011). Desde esta perspectiva, la literatura científica internacional considera la Educación para la Ciudadanía Global como una educación política orientada a la transformación de la realidad, desde un enfoque emocional y de justicia social (De la Calle *et al.* 2003, Alviar-Martin

y Baildon 2016, Kopish 2017), de modo que se aleja del asistencialismo que aún hoy permanece en numerosas organizaciones o instituciones (Barba y Rodríguez-Hoyos 2012). Esta nueva perspectiva rompe con la separación Norte-Sur y explica cómo nuestras acciones en el ámbito local repercuten en la globalidad mundial y viceversa (Godwin 1997; Mesa 2014a, 2014b). Así, en el paradigma actual nacional e internacional, adquiere consistencia la denominación *Educación para la Ciudadanía Global (ECG)*.

En este marco, la ECG se desarrolla en los entornos educativos a través de cuatro dimensiones no excluyentes, interrelacionadas y necesarias (Ortega Carpio 2008):

- *Sensibilización*: consiste en acciones puntuales, a corto plazo, sin profundizar en las causas y consecuencias del fenómeno. La sensibilización, en muchas ocasiones, se realiza a la par que la formación, combinando así ambas dimensiones en un proceso continuo (Barba y Rodríguez-Hoyos 2012).
- *Educación-formación*: se realiza a través de actividades y proyectos educativos con una perspectiva a medio y largo plazo, con destinatarios concretos y objetivos definidos. Se indaga en las causas y consecuencias para llegar a la comprensión del fenómeno y en cómo incidir para transformar a los individuos y a la sociedad (OCUVa¹ 2017).
- *Investigación*: desde las evidencias se fundamenta, discute y reflexiona en torno a las prácticas de ECG (Boni-Aristizábal et al. 2012).
- *Participación social e incidencia política*: desde los movimientos sociales, a partir de la comprensión de las políticas públicas, en consonancia con el desarrollo sostenible (Martínez-Osés y Gil-Payno 2017).

La ECG se desarrolla a través de la educación formal, no formal e informal, aunque investigaciones recientes sitúan la educación formal como la dimensión con mayor visibilidad (Barba y Rodríguez-Hoyos 2012). En estas investigaciones se destaca que los centros educativos son los escenarios más relevantes para la consecución de programas de ECG (Escudero y Mesa 2011, Carbajal Padilla 2013, Clifford y Montgomery 2014, Thornberg y Oguz 2016, Contreras y Aceituno 2017, Carrica-Ochoa y Bernal-Martínez-de-Soria en prensa). La escuela se convierte en el primer espacio de vida social, donde niños y jóvenes forman sus primeros grupos de iguales y ponen en práctica sus competencias y valores ciudadanos (Benedicto y Morán 2002, Benedicto 2016). Tomando estas premisas como base, en 2011 el Ministerio de Educación y el Consejo de Cooperación y el Ministerio de Educación acordaron el Plan de Acción de Educación para el Desarrollo (Ministerio de Educación 2010). Asimismo, el Premio Vicente Ferrer de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo está destinado a estimular a los centros educativos para que trabajen en favor de la ECG.

1 OCUVa: Observatorio de Cooperación Internacional para el Desarrollo de la Universidad de Valladolid.

En los centros escolares, el profesorado, a través de la ECG, puede guiar a su alumnado para que conozca en profundidad la realidad social y mundial, y sea capaz, desde una perspectiva crítica (McLaren 2005, Guo 2014, Tichnor-Wagner *et al.* 2016, Wang y Hoffman 2016), de consolidar un camino de transformación hacia una sociedad más justa y equitativa. Esta reconstrucción de una educación transformadora requerirá repensar y reelaborar propuestas (Dyson 2010) y, para ello, será imprescindible que el profesorado desarrolle una actitud de análisis constante, reflexión y búsqueda de soluciones (Vigo *et al.* 2016).

Así, el reto para los docentes consiste en potenciar procesos de transformación social que generen mayor conciencia y compromiso activo de la ciudadanía (Ruiz-Varona y Celorio 2012, Clifford 2017). Para los docentes, es todo un desafío lograr el difícil equilibrio entre formar a personas profesionalmente competentes y, a la vez, prepararlas para una sociedad solidaria, justa y con igualdad de oportunidades. En este sentido, la actual Ley Orgánica de Educación modificada por la Ley Orgánica de Mejora de la Calidad Educativa (Ministerio de Educación 2013) reconoce la necesidad de educar en la igualdad de derechos y la no discriminación de las personas. Además, pone de manifiesto la necesidad de adquirir las competencias clave y, entre ellas, la competencia social y ciudadana (López Fuentes *et al.* 2010), para que haya ciudadanos capaces de comprometerse en la construcción de la sociedad que los rodea. El aprendizaje de estas competencias debe desarrollarse a través de todas las áreas de conocimiento, de manera transversal en el currículo, con metodologías de participación activa. Desde esta perspectiva de transversalidad, la formación para el desarrollo de ciudadanos reflexivos y comprometidos es un proceso global y continuo (Pascual Recalde 2015). Este proceso incluye tres ámbitos interrelacionados entre sí, que son necesarios para una verdadera transformación de la persona (Martínez Scott *et al.* 2012):

- A. De conocimiento, desde una perspectiva intelectual y socioafectiva.
- B. De reflexión, en torno a los valores que engloba la pedagogía crítica y la ECG, desarrollando la capacidad de juicio y la conciencia en la toma de decisiones.
- C. De acción, desde el compromiso personal con la transformación social.

En este sentido, Bernal Martínez de Soria y Carrica Ochoa (en prensa) explican cómo los procesos formativos para la ECG se han de afrontar desde las dimensiones cognitiva, actitudinal y procedimental. En consecuencia, dada la globalidad de estos procesos educativos, es necesario abordar la ECG desde los proyectos educativos, las programaciones y las dinámicas que se establecen en el aula, en el centro y en la comunidad educativa.

En este escenario, se presenta un estudio que se inscribe dentro del convenio de colaboración entre la Universidad de Zaragoza, la Asociación Federación Aragonesa de Solidaridad y la Diputación Provincial de Zaragoza, para la realización de actuaciones en materia de cooperación para el desarrollo y ECG en la provincia de Zaragoza.

Este trabajo tiene como finalidad analizar y reflexionar sobre las motivaciones que han llevado a docentes de Educación Primaria y Secundaria a realizar acciones de ECG, así como a indagar en los aspectos de mejora que favorecen el desarrollo de la ECG en los centros educativos. Para ello, se ha descrito el sentido que los docentes confieren a estas prácticas, así como los aspectos que, desde su perspectiva, mejorarían la puesta en marcha de estas acciones en sus centros educativos.

2 Metodología

2.1. Objetivos

- Conocer la percepción del profesorado sobre la necesidad de la ECG en el ámbito educativo formal.
- Analizar las motivaciones que llevan al profesorado a desarrollar prácticas de ECG en sus centros educativos.
- Indagar en qué aspectos deben mejorarse para llevar a cabo procesos de ECG en los centros educativos.

2.2. Participantes

La muestra está constituida por 77 centros educativos de la provincia de Zaragoza, lo que representa el 52,4 % de los centros sostenidos con fondos públicos (144). Del total de la muestra, 54 son centros de Educación Infantil y Primaria, 5 son centros de Educación Infantil, Primaria y Secundaria y 18 son centros de Educación Secundaria.

Se señala a los centros educativos como informantes, ya que aportan una visión conjunta sobre el papel de la ECG en su espacio educativo. Los centros informantes pertenecen a 74 localidades diferentes, situadas fuera del área metropolitana que configura la capital de la provincia. De estas localidades, solo tres se encuentran por encima de los 10 000 habitantes. Este hecho evidencia el desequilibrio demográfico territorial de la provincia, caracterizado por pequeñas poblaciones, por lo que, en muchos casos, sus escuelas son centros rurales asociados (CRA). Debido a esta casuística, muchos de los centros educativos que configuran la muestra están formados por claustros pequeños con una alta rotación del profesorado interino.

2.3. Diseño

Se trata de un estudio descriptivo y exploratorio, puesto que se busca tener una foto de la realidad analizada e indagar en las relaciones que subyacen a los datos (Briones 1996). La investigación cuantitativa se une con la cualitativa, ya que no solo ha sido importante saber cómo se desarrolla la ECG en los centros educativos, sino que también es relevante conocer en profundidad qué enfoque existe actualmente y los aspectos de mejora que estos proponen.

2.4. Recogida de información

Como método de recogida de información, se envió un cuestionario a cada uno de los centros educativos de la provincia para ser cumplimentado por un miembro del equipo directivo, de forma que se aporta una visión global del papel de la ECG en su centro educativo.

Este cuestionario fue validado en una investigación anterior, en el marco del Proyecto de EuropeAid,² de tipo descriptivo transversal autoadministrado (Gómez González *et al.* 2012). El cuestionario está formado por 13 preguntas: 11 de ellas son preguntas cerradas (dicotómicas y de opción múltiple) y 2 son preguntas abiertas. De acuerdo con la finalidad de este artículo, se han estudiado los registros referentes a las preguntas que aportan información sobre la percepción del profesorado en torno a la ECG, posibles mejoras y retos de la ECG en los centros educativos.

2.5. Análisis de datos

A través de dos preguntas cerradas, se estudian las percepciones de los docentes sobre la necesidad de trabajar la ECG en el horario escolar, por un lado, y la transversalidad de esta temática, por otro.

La cuestión «¿Considera necesario enseñar temas sobre la ECG al alumnado en horario escolar?» tiene como categorías de respuesta: «muy necesario, necesario, poco necesario y nada necesario». A continuación, si han respondido que lo consideran «poco necesario, necesario o muy necesario», se les pregunta: «¿Cuál es la forma más adecuada?». Las categorías de respuesta a esta pregunta son: «de forma específica en una asignatura o materia, de forma transversal en diferentes asignaturas o materias, de forma específica y transversal».

El análisis de los datos referidos a estas preguntas se presenta en términos de porcentajes. Además, con el fin de complementar el análisis descriptivo y analizar la relación entre las dos variables, los datos se han cruzado a través de la prueba estadística chi-cuadrado de Pearson.

2 Proyecto de RURAL DEAR AGENDA-EYD 2015, Project funded by European Commission_EuropeAid, llevado a cabo por el Observatorio de Cooperación Internacional para el Desarrollo de la Universidad de Valladolid.

Dos preguntas abiertas permiten investigar las motivaciones que tiene el profesorado para incluir la ECG en el centro educativo, así como los posibles aspectos de mejora. Estas preguntas han sido: «¿Por qué motivos, en el centro educativo, se ha tomado la decisión de participar en las acciones educativas?» y «¿Qué aspectos se podrían mejorar en su centro para favorecer la ECG?».

Para el análisis de estas preguntas abiertas, se ha llevado a cabo una codificación temática de los datos registrados con relecturas y revisiones de la codificación, en un proceso ordenado y sucesivo (Simons 2011, pp. 165-176), orientado a generar categorías de tipo descriptivo, con un proceso de triangulación con expertos y bibliografía científica (Creswell y Miller 2000).

3 Resultados

Los resultados se presentan en torno a tres claves: la primera sobre la percepción de los docentes sobre la necesidad de educar para la Ciudadanía Global y en cómo realizarlo; en segundo lugar, las motivaciones que llevan a los docentes a incluir la ECG en su práctica educativa y, por último, las mejoras propuestas desde una perspectiva de futuro.

3.1. Percepción de la necesidad de abordar la ECG en horario escolar y su transversalidad en el currículo

Destaca la importancia que los docentes conceden a incluir la ECG en el horario escolar (figura 1). Se observa que casi un 99 % de los docentes lo considera necesario o muy necesario, un 50 % lo considera muy necesario y un 48 % necesario.

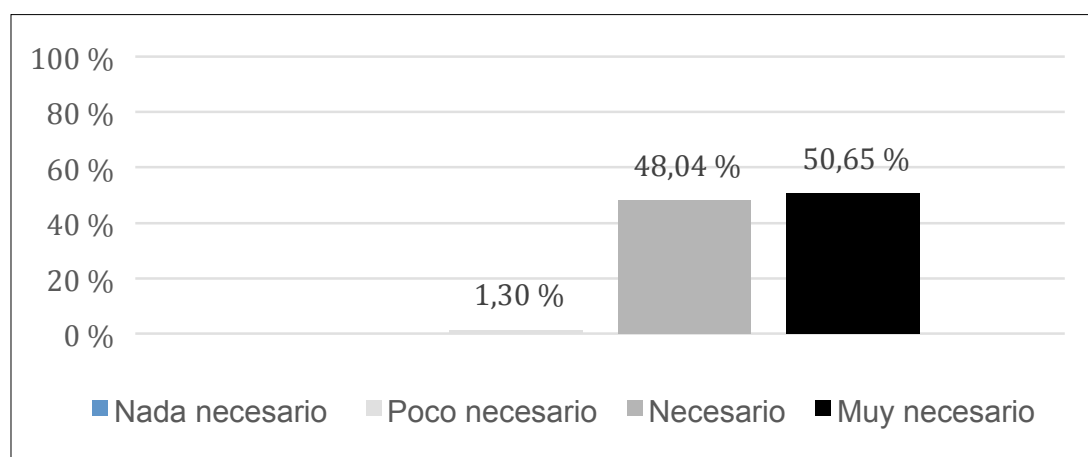


Figura 1
Necesidad de abordar la ECG en horario escolar

En cuanto a cómo se debe desarrollar la ECG en el centro escolar (figura 2), un 94 % del profesorado considera importante que se trabaje desde la transversalidad curricular, bien de forma única (47 %) o en combinación con la específica (47 %).

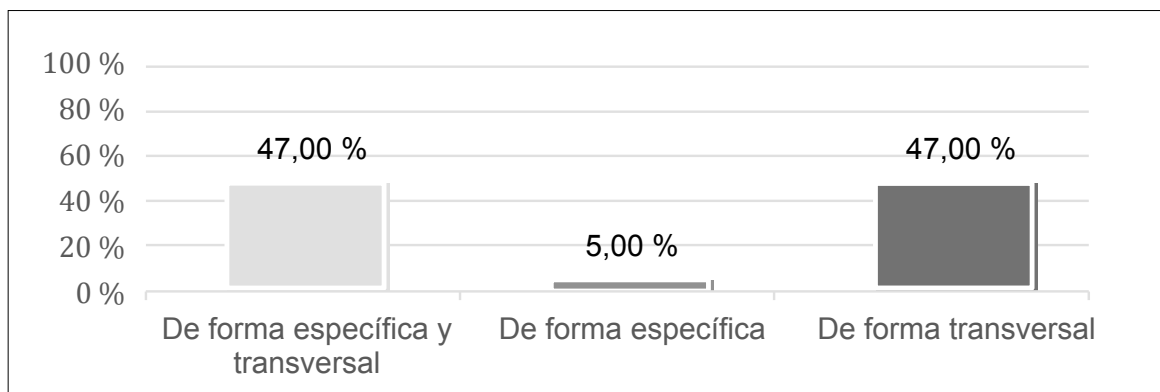


Figura 2
Desarrollo de la ECG de manera específica o transversal

Finalmente, se ha analizado la relación entre las variables «necesidad de abordar la ECG en horario escolar» y «transversalidad en el currículo». El valor hallado entre las variables de $p = .206$, al compararlo con el Alfa de significación (asumido como 5 %), nos indica que no existe dependencia entre ambas variables. Por lo tanto, se puede concluir que las variables no están relacionadas.

		Desarrollo de la ECG de manera específica o transversal (n.º de respuestas)	
		Específica y transversal	Transversal
Consideración de la necesidad de incorporar la ECG en el centro educativo (n.º de respuestas)	Poco necesario	1	0
	Necesario	16	21
	Muy necesario	23	15
Total del n.º de respuestas		40	36

Tabla 1
Relación entre las variables «necesidad de abordar la ECG en horario escolar» y «transversalidad en el currículo»

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,158	2	,20
N.º de casos válidos	76		

Tabla 2
Grado de significación entre las variables «necesidad de abordar la ECG en horario escolar» y «transversalidad en el currículo»

3.2. Motivaciones del profesorado para participar en acciones de ECG

Los registros obtenidos a partir de las respuestas relativas a las motivaciones de los docentes se han categorizado y agrupado en dos grandes dimensiones (figura 3). La primera de ellas se denomina «motivación del profesorado», con un 72,73 % de respuestas. Esta categoría incluye los registros relacionados con los intereses y el significado que los docentes otorgan a la ECG en el centro escolar. En segundo lugar, la dimensión iniciativas y propuestas, con un 10,38 % de respuestas, hace referencia al grado de proactividad y de compromiso activo de los docentes en relación con la ECG.

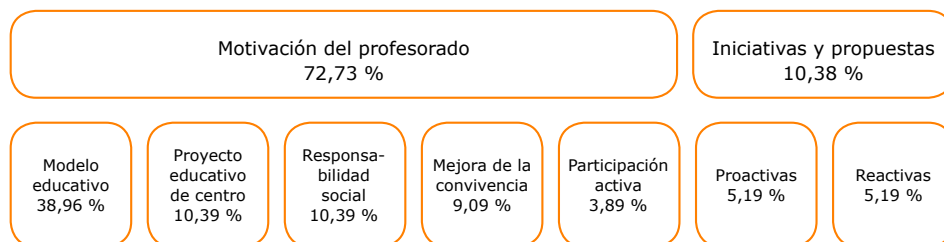


Figura 3
Categorías «Motivos para participar en acciones de ECG»

En la dimensión *MOTIVACIÓN*, la información ofrecida evidencia diferentes intereses de los docentes, que incluyen la apuesta por un modelo educativo de centro basado en un *modelo educativo* orientado al desarrollo de valores ciudadanos (38,96 % del total de respuestas); la construcción de un *proyecto educativo de centro*, en el que, a partir del currículo, se trabaja la Educación para la Ciudadanía Global (10,39 % de respuestas); la referencia a un *modelo de responsabilidad social y de igualdad de derechos* (10,39 % de respuestas); la mejora de la *convivencia en los centros* (9,09 % de respuestas), y la búsqueda de experiencias de *participación activa*, que permitan al alumnado mejorar su entorno social (3,89 % de respuestas).

En la categoría *modelo educativo*, los resultados se orientan en tres líneas ideológicas y pedagógicas: en la primera de ellas, el profesorado responde a un modelo educativo de centro articulado a través de la educación en valores y actitudes para el desarrollo personal e integral:

Nuestra labor como docentes no acaba en la enseñanza e instrucción de los contenidos curriculares correspondientes a cada una de las materias (IES24).³

En una segunda línea, el modelo educativo de centro se orienta hacia la sensibilización para la construcción de valores de compromiso social, solidaridad y justicia:

Como proyecto de sensibilización del alumnado hacia temas como la pobreza, el desarrollo, la educación para la paz o el problema de la contaminación y la necesidad del reciclaje (CPEIP35).

3 Los acrónimos van acompañados de letras y números. Los números hacen referencia a su posición en el listado de los 77 centros y las letras a las siguientes abreviaturas:
C: Colegio de Educación Infantil, Primaria y Secundaria.
CPEIP: Colegio Público de Educación Infantil y Primaria.
IES: Instituto Público de Educación Secundaria.
CRA: Colegio Rural Agrupado.

En una tercera línea, el modelo educativo parte de motivaciones religiosas y humanitarias, como parte de la identidad del centro:

La caridad y la hospitalidad con los más pobres y necesitados forman parte del carisma de la Congregación (C4).

El segundo motivo que señalan los docentes para incluir la ECG en su centro es que forme parte del *Proyecto Educativo de Centro (PEC)*. Los registros incluidos en esta categoría se centran en cómo la ECG se concreta en los documentos y en las programaciones curriculares. De nuevo, se señala la transversalidad como elemento clave para la ECG:

Lo vemos como uno de los elementos transversales necesarios para trabajar con el alumnado (CRA48).

El tercer motivo se denomina *responsabilidad social e igualdad de derechos*. Hace referencia a la importancia que le da el profesorado a que los estudiantes se sitúen en su contexto social, fomentando la responsabilidad, la capacidad crítica y la conciencia social:

Porque queremos formar a alumnos críticos y responsables con la sociedad en la que viven (CRA10).

El cuarto motivo, la *mejora de la convivencia*, se centra en la atención a la diversidad, el respeto a los demás, la igualdad y la no discriminación. Es una categoría con poca densidad de registros (9,09 % de los registros totales), pero con un gran sentido en la ECG:

Porque promueve la solidaridad, la interculturalidad y el respeto hacia los demás (CPEIP63).

El último motivo que enuncian los centros educativos es la *participación activa* en relación con experiencias directas y con la acción en el medio. Se hace alusión a la necesidad de que el alumnado sienta que puede actuar para mejorar lo existente. Se vincula la educación con la búsqueda de vivencias personales, que permitan al alumnado mejorar su entorno social:

Que los alumnos vean que está en sus manos colaborar (C26).

Por otra parte, la dimensión *INICIATIVAS Y PROPUESTAS*, con un índice bajo de respuestas (un 5,2 % en ambas categorías), muestra diversidad de comportamientos. Los datos obtenidos hacen referencia a *conductas proactivas* de docentes y claustros comprometidos con la ECG:

El claustro decide las actividades que potencien la sensibilización de nuestro alumnado [...] (CRA30).

En la categoría *conductas reactivas*, el profesorado pone de relieve que las acciones de ECG que se llevan a cabo son respuestas a propuestas externas que, en ese momento, conectan con una necesidad de aula o centro. En ocasiones, se mantienen estas propuestas porque son acciones de cursos escolares anteriores. Desde un centro de Educación Primaria explican cómo

en años anteriores sí que trabajamos en coordinación con una ONG el tema de medio ambiente que nos propusieron (CPEIP70).

3.3. Aspectos para la mejora y nuevos retos

Las propuestas de los docentes para el desarrollo de la ECG se han categorizado en relación con cinco aspectos de mejora (figura 4): *docentes, comunidad educativa, metodología, agentes externos al centro y administración educativa*.

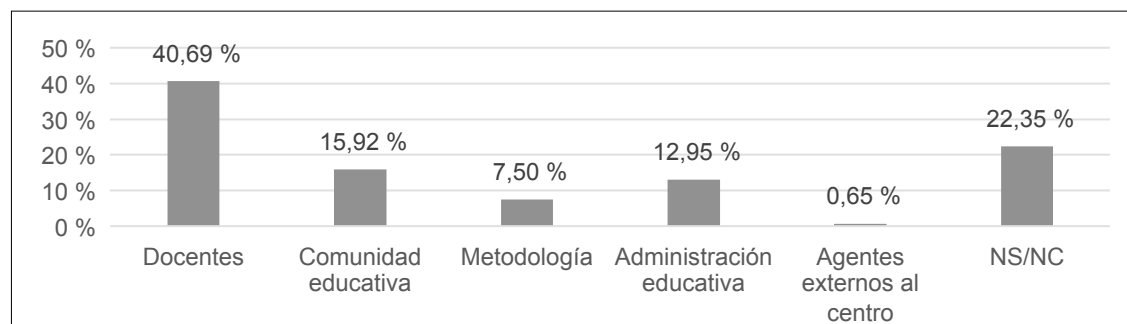


Figura 4
Porcentaje por categorías de los aspectos de mejora para favorecer la ECG

Docentes

En los registros que dan sentido a la categoría de mejora docente, destaca la importancia de planificar y sistematizar proyectos a largo plazo e incluir la ECG en el PEC y en la Programación General Anual (PGA):

Plantearlo como un objetivo de centro y de curso tanto en el PEC como en la PGA anual (CPEIP2).

Además, se reclama una mayor coordinación e implicación del claustro, así como la sensibilización y formación del profesorado ante temas sociales. Desde un centro de EP reclaman que

resulta difícil coordinarse, hay mucha carga de trabajo. ¿Cuándo nos coordinamos? Pues fuera de nuestro horario, lo cual implica una carga... (CPEIP69).

La información que alimenta la categoría de *comunidad educativa*, con un alto porcentaje de respuestas, refleja la consideración que dan los docentes a la necesidad de implicación y coordinación de toda la comunidad educativa, así como a la posibilidad de visualización de experiencias de ECG en dicha comunidad:

Implicar a más personas, a toda la Comunidad Educativa (IES12).

Metodología

La mejora en la práctica de las metodologías didácticas da sentido a otra de las categorías. En esta categoría, se hace especial referencia a la participación activa del alumnado y a la consideración de este como sujeto activo, en conexión con la actualidad de la ECG:

Aumentar el número y la variedad de acciones de movilización y compromiso locales para que los niños puedan vivir las consecuencias de nuestro comportamiento y puedan llegar a sentir la necesidad de establecer compromisos relacionados con el desarrollo (CPEIP65).

Por otro lado, los docentes destacan la importancia de vincular la ECG con los intereses del alumnado:

Partiendo de los intereses y motivaciones del alumnado (CPEIP52).

El aumento de las actividades de ECG a lo largo del curso es otro de los aspectos que el profesorado manifiesta que se podría mejorar:

Más actividades a lo largo del curso (CRA53).

De manera general, se considera que, para mejorar la ECG, sería conveniente introducir cambios en la *metodología didáctica*:

Desarrollar un proyecto de trabajo más global que incluye la ED y dejar un poco más al lado los libros de texto (CPEIP54).

Agentes externos

Los *agentes externos* se revelan como necesarios en el desarrollo de la ECG en los centros educativos. Se refleja la necesidad de colaboración de la institución docente y del profesorado con el resto de los agentes del entorno y de la comunidad educativa:

Recibir propuestas, materiales, colaboración de agentes externos al centro (CPEIP44).

Administración educativa

Finalmente, los docentes reclaman a la *administración educativa* mayor dotación de docentes y medios, así como estabilidad en la plantilla y ayudas de las instituciones:

El principal problema con el que contamos es la falta de medios, sobre todo de personal (CPEIP6).

Hay que destacar que, tanto en Educación Primaria como en Secundaria (figura 5), los aspectos de mejora más señalados han sido los relativos a la mejora del desempeño de la función docente y a la necesidad de implicación, visibilidad y participación de la comunidad educativa en ECG. En una segunda instancia, cobran relevancia la necesidad de cambios en la metodología y el apoyo de la administración aunque, en este caso, las metodologías se consideran más relevantes en Educación Primaria y el papel de la administración en Educación Secundaria. Se ha de destacar, finalmente, que los agentes externos solo se han incluido como mejora en Educación Primaria, siendo relevante la ausencia de este aspecto de mejora en los centros de Educación Secundaria.

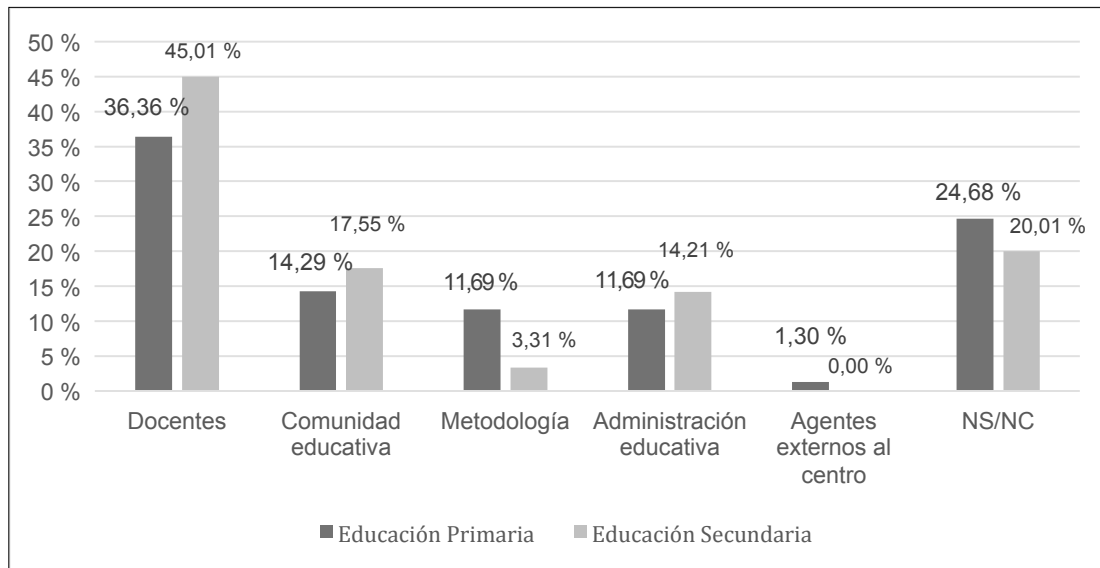


Figura 5
Comparativa entre Educación Primaria y Secundaria sobre los aspectos de mejora en porcentajes

4 Discusión

Los datos obtenidos permiten reflexionar sobre el sentido y significado que tiene la ECG en el profesorado de la provincia de Zaragoza. Las categorías resultantes muestran el interés por una acción educativa desde un enfoque de ciudadanía global, articulada a través del diálogo (Luria 1979, Vigotski 1996), desarrollada en comunidad (Freire 1970) y en red (Boni-Aristizábal *et al.* 2012, Sales Ciges 2012, Jover 2014). Desde este enfoque, los docentes plantean que la Educación para la Ciudadanía Global es importante que se desarrolle en el horario escolar y que sea un proceso transversal, frente a relegar la ECG como materia de una asignatura o materia en concreto.

Una gran parte de los centros educativos hacen referencia a un modelo de enseñanza centrado en el desarrollo de valores y actitudes para la formación integral de las personas (López *et al.* 2010, Celorio Díaz 2013, Jover 2014, Thornberg y Oguz 2016, Clifford 2017, Contreras y Aceituno 2017, Kopish 2017), abogando por una educación basada en la igualdad, respeto y tolerancia (Mesa 2014b, Rossini y Peiró-i-Gregòri 2015).

Los equipos docentes de los centros educativos que consideran la sensibilización y la educación en valores como ejes que favorecen el compromiso social y personal, la solidaridad y la justicia (Freire 1970, Sales Ciges 2012, Reichert y Torney-Purta 2018) aluden a la ECG como una práctica democrática de responsabilidad social, que requiere favorecer la participación y la conciencia crítica y social. Estudios recientes corroboran esta

idea de incorporar la ECG en los planteamientos curriculares y metodológicos (Ibrahim 2005, Clifford y Montgomery 2014, Pugliese 2015, Blasco-Serrano *et al.* 2018, Kraska *et al.* 2018, Salinas Valdés y Oller Freixa 2018).

El desarrollo del Proyecto Educativo de Centro se concreta en una forma de «pensar cómo», en un modelo de valores y principios que orientan la acción educativa y que consideran que no es suficiente ofrecer contenidos, sino que es fundamental formar en valores a ciudadanos críticos en correspondencia con y para una sociedad solidaria y justa (Santos Guerra 2000, Contreras y Aceituno 2017, García Gómez 2018). Así, en consonancia con los postulados de Argibay *et al.* (2009) y de Carrasco *et al.* (2015), los equipos educativos de los centros educativos entienden trabajar la convivencia en los centros y en las aulas, como un aspecto que fortalece la democracia y las estructuras de participación, y favorece una ciudadanía global. En el mismo sentido, los estudios de Carbajal Padilla (2013), de Grant (en prensa) y de Carrasco *et al.* (2015) muestran que las experiencias de colaboración y convivencia democrática propician el empoderamiento individual y colectivo de los estudiantes, tanto desde asignaturas o materias concretas como desde las metodologías y prácticas pedagógicas ejercidas de manera transversal por los docentes.

La participación activa es una categoría que adquiere relevancia por su consonancia con el paradigma transformador. Las vivencias y la experiencia directa del alumnado con la realidad se consideran claves en la Educación para la Ciudadanía Global (López Fuentes *et al.* 2010, Mata-Benito *et al.* 2013, Ballesteros-Velázquez *et al.* 2014). Desde este planteamiento, los datos apoyan la necesidad de construir alianzas entre los intereses del alumnado y la realidad social (Boni-Aristizábal *et al.* 2012, Booth *et al.* 2015, Pineda-Alfonso 2015, Salinas Valdés *et al.* 2016). En la misma línea, las investigaciones de Gil-Jaurena *et al.* (2016), y de Salinas Valdés y Oller Freixa (2018), argumentan la necesidad de implicar a los estudiantes, propiciar su participación activa y darles voz para que puedan tomar sus propias decisiones, en función de sus propios intereses. Yendo un paso más allá, García Gómez (2018) y Biesta (2016) abogan por escuelas donde se practique activamente la democracia, en las que, a través de la organización escolar y el currículo, el alumnado pueda educarse en ser ciudadanos democráticos, con una orientación hacia los intereses colectivos y el bien común.

Además, los centros educativos destacan que el desarrollo de la ECG en el proceso de enseñanza-aprendizaje depende, en ocasiones, de que determinados docentes tomen la iniciativa para ello (Keating 2016). Esta iniciativa puede ser de carácter proactivo o reactivo. El carácter proactivo está ligado a una educación para la transformación, comprometida y crítica, de acuerdo con un modelo educativo más humanista, centrado en las teorías so-

cioconstructivistas y en la perspectiva crítica (McLaren 2005), con un componente moral y ético (Bernal Martínez de Soria y Carrica Ochoa 2016). Sin embargo, el desarrollo de la educación para la ciudadanía, desde una perspectiva de reacción, busca dar respuesta a las necesidades o, en ocasiones, mantener lo existente. Esta opción, de acuerdo con Martínez Scott *et al.* (2012), muestra la resistencia de un sector del profesorado a planteamientos educativos hacia la formación de ciudadanos reflexivos, participativos, comprometidos y críticos, en el marco de un proceso global, experiencial, interdisciplinar y continuo.

En este mismo sentido, tal y como indican los estudios de Marco Stiefel (2003), Robert Bringle (2017), Michael A. Kopish (2017) y Suyapa Martínez-Scott *et al.* (en prensa), parece necesario trabajar de manera planificada y sistemática, implicando a toda la comunidad educativa (Epstein 2001, Sales Ciges 2012, Guo 2014): profesorado, alumnado, familias, ONG (Ribeiro *et al.* 2012), agentes educativos implicados y los diferentes contextos sociales (Sánchez *et al.* 2017). Tal y como muestran los estudios de Mata-Benito *et al.* (2013), de Benedicto (2016) y de Carrica-Ochoa y Bernal-Martínez-de-Soria (en prensa), los docentes consideran que esta planificación, que debe incluir una participación y coordinación con toda la comunidad educativa, podría mejorar a su vez el PEC.

Aunque la formación, tal y como afirman estudios anteriores, se considera importante (Ávila Francés 2016, Ruiz-Corbella y García-Blanco 2016, Estelles y Romero 2018), se observa que el hecho de planificar a largo plazo y sistematizar las acciones de forma coordinada resulta esencial para los centros. Esta afirmación se sustenta también en estudios en los que se considera la planificación como un requisito para la instauración, efectividad y relevancia social de los cambios en los centros, para que sean sostenibles, favorezcan la permanencia de las buenas prácticas educativas, así como la mejora de la relación entre cambio educativo y social (Rodríguez-Gómez y Gairín Sallán 2015, Ibarrola García y Artuch Garde 2016, Rayo 2018).

Sería interesante que los centros se orientaran en todas estas direcciones, para que la ECG sea una experiencia que mejore la realidad educativa y social. De acuerdo con la bibliografía científica, el reto consiste en incluir en la práctica educativa una metodología más participativa, de acción y centrada en el alumnado (Ortega Carpio 2008, Martínez Scott *et al.* 2012, Ávila Francés 2016, Bernal Martínez de Soria y Carrica Ochoa 2016, Boni 2017).

En el ámbito de la Administración, se plantea la importancia de que exista mayor dotación de docentes y medios. Estos resultados entran en consonancia con las investigaciones de Torney-Purta y Amadeo (2004) y Keating (2016), que consideran el aumento de los recursos, tanto materiales como humanos, como uno de los aspectos que mejorar. Sin embargo, en los últimos años, los recortes han

ocasionado límites en los centros (Bernal y Lorenzo 2012), que redundan en las acciones de ECG. Es interesante observar cómo estas son consideradas al mismo nivel que la sensibilidad y la apuesta coordinada entre docentes y comunidad educativa, tal y como afirma Epstein (2001).

Si, a la falta de dotación, se le suma la inestabilidad de la plantilla, los cambios normativos y la falta de ayudas institucionales, las actuaciones de ECG en los centros educativos dependen, en mayor medida, de acciones individuales del profesorado. De ahí la importancia que adquieren los claustros «como estructuras de funcionamiento, organizativas y de oportunidad en la práctica de la ciudadanía global» (Boni-Aristizábal *et al.* 2012, p. 77).

Empezar a integrar las diferentes motivaciones en los centros educativos y en la formación de los docentes (Ávila Francés 2016, Ruiz-Corbella y García-Blanco 2016, Martínez *et al.* 2017) es un reto para que la ECG sea un hecho.

5 Conclusiones

En un escenario social complejo en el que convive la diversidad cultural con corrientes sociopolíticas nacionales, los docentes ven la necesidad de una educación para la formación global e integral de las personas, para el desarrollo de valores de compromiso social y ciudadano, de solidaridad, de pensamiento crítico, de igualdad y de justicia. Los centros educativos se orientan hacia una educación para la ciudadanía a través de las dimensiones de formación y sensibilización, dando menos énfasis a la investigación y a la participación activa, lo que revela la necesidad de un cambio de enfoque educativo, en consonancia con los paradigmas actuales de transformación. Estos paradigmas están orientados a la inclusión y equidad social, donde lo local y global forman parte del bien común (Unesco/Bie 2008, Unesco 2016, Echeita 2017).

Destaca la vinculación de una visión de la educación como una acción transformadora, comprometida y crítica con una actitud proactiva por parte del profesorado.

El proyecto de centro pasa a ser el eje que articula el modelo educativo que seguir, desde una planificación cuidada y sistemática, que respete la diversidad, integre a toda la comunidad educativa y favorezca su participación activa.

La Administración educativa adquiere, asimismo, un papel importante en el desarrollo de la ECG, tal y como apuntan los estudios de Clifford y Montgomery (2014) y Boni (2017). En este caso, se reclama una mayor dotación de recursos materiales y humanos, así como el incremento de la estabilidad del profesorado, de manera que este pueda realizar una planificación eficiente y sostenible a

medio y largo plazo, que permita instaurar y consolidar las buenas prácticas de ECG en los centros educativos.

Diseñar acciones y estimular la generación de nuevos proyectos e ideas que fomenten la participación de las familias y las entidades del entorno en los centros educativos para el intercambio de buenas prácticas y experiencias podría ser un reto importante de futuro que abra nuevas posibilidades.

6 Agradecimientos

A todos los docentes de los centros educativos de la provincia de Zaragoza que han participado y colaborado en este diagnóstico.

7 Financiación

Este estudio forma parte del Diagnóstico de la Educación para el Desarrollo y la Ciudadanía Global en la Provincia de Zaragoza (Fase 1), realizado a través de un Convenio entre la Diputación Provincial de Zaragoza, la Universidad de Zaragoza y la Federación Aragonesa de Solidaridad.

8 Referencias bibliográficas

- AACU, ASSOCIATION OF AMERICAN COLLEGES & UNIVERSITIES. National Task Force on Civic Learning and Democratic Engagement (2012), acceso 14 de noviembre de 2018.
- ALVIAR-MARTIN T, BAILDON M (2016). Context and curriculum in two global cities: A study of discourses of citizenship in Hong Kong and Singapore. *Education policy analysis archives* 24:58.
- ARGIBAY M, CELORIO G, CELORIO JJ (2009). Educación para la Ciudadanía Global: debates y desafíos. Hegoa, Bilbao.
- ÁVILA FRANCÉS M (2016). La educación para la ciudadanía en la formación inicial de maestros. *Foro de Educación* 14(20):153-175.
- BALLESTEROS-VELÁZQUEZ B, MATA-BENITO P, VALDERRAMA CE (2014). Ciudadanía sin escuela. Límites y posibilidades del aprendizaje ciudadano. *Revista de educación inclusiva* 7(2):53-68.
- BARBA JJ, RODRÍGUEZ-HOYOS C (2012). La Educación para el Desarrollo como respuesta a las desigualdades del siglo XXI. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado* 41(15,2):17-24.
- BEACH D (2010). Neoliberal Restructuring in Education and Health Professions in Europe Questions of Global Class and Gender. *Current Sociology* 58(4):551-569.
- BENEDICTO J (2016). La ciudadanía juvenil: un enfoque basado en las experiencias vitales de los jóvenes. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud* 14(2):925-938.

- BENEDICTO J, MORÁN ML (2002). La construcción de una ciudadanía activa entre los jóvenes. Injuve, Madrid.
- BERNAL JL, LORENZO J (2012). La privatización de la educación pública. Una tendencia en España un camino encubierto hacia la desigualdad. Profesorado. Revista de Currículum y Formación de Profesorado 16(3):103-131.
- BERNAL MARTÍNEZ DE SORIA A, CARRICA OCHOA S (2016). Educación para el desarrollo y enseñanza obligatoria. Revista española de pedagogía: 499-515.
- BIESTA G (2016). Democracia, ciudadanía y educación: de la socialización a la subjetivación. Foro de Educación 14(20):21-34. DOI: <http://dx.doi.org/10.14516/fde.2016.014.020.003>, acceso 3 de junio de 2018.
- BLASCO-SERRANO AC, LACRUZ JL, SARSA J (2018). Percepción de los estudiantes al «invertir la clase» mediante el uso de redes sociales y sistemas de respuesta inmediata. RED. Revista de Educación a Distancia (57). DOI: <http://dx.doi.org/10.6018/red/57/6>, acceso 30 de abril de 2018.
- BONI A (2017). From practice to policy: reflections from the participatory process to design a development education strategy in Valencia (SPAIN). Policy & Practice: A Development Education Review (25):109-211.
- BONI ARISTIZÁBAL A (2011). Educación para la Ciudadanía global. Significados y espacios para un cosmopolitismo transformador. Revista Española de Educación Comparada 17:65-86.
- BONI-ARISTIZÁBAL A, HOFMANN-PINILLA A, SOW-PAINO J (2012). Educando para la ciudadanía global. Una experiencia de investigación cooperativa entre docentes y profesionales de las ONGD. ESE-Estudios sobre Educación 23:63-81.
- BOOTH T, SIMÓN C, SANDOVAL M, ECHEITA G, MUÑOZ Y (2015). Guía para la Educación Inclusiva. Promoviendo el Aprendizaje y la Participación en las Escuelas: Nueva Edición Revisada y Ampliada. Reice. Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación 13(3):5-19.
- BRINGLE R (2017). Hybrid High-Impact Pedagogies: Integrating Service-Learning with Three Other High-Impact Pedagogies. Michigan Journal of Community Service Learning, 24(1). DOI: <http://dx.doi.org/10.3998/mjcsloa.3239521.0024.105>, acceso 22 de octubre de 2018.
- BRIONES G (1996). Metodología de la investigación. La encuesta social. Módulos de investigación social. Uniminuto, Icfes, Bogotá.
- CARBAJAL PADILLA P (2013). Convivencia democrática en las escuelas. Apuntes para una reconceptualización. RIEE. Revista Iberoamericana de Evaluación Educativa 6(2):13-35.
- CARRASCO C, ALARCÓN R, TRIANES M (2015). Eficacia de una intervención psicoeducativa basada en clima social, violencia percibida y sociométricos en alumnado de Educación Primaria. Revista de Psicodidáctica 20(2):56-62. https://www.reus.cat/sites/reus/files/160505_clima_social_violencia_percibida_....pdf, acceso 2 de agosto de 2018.
- CARRICA-OCHOA S, BERNAL-MARTÍNEZ-DE-SORIA A (en prensa). The current framework of Development Education in Spain: achievements and challenges. Iberoamerican Journal of Development Studies.
- CELORIO DÍAZ JJ (2013). Educación para el desarrollo: educar en y para la cooperación y la solidaridad. Contextos Educativos. Revista de Educación (3):17-44. DOI: <http://dx.doi.org/10.18172/con.462>, acceso 24 de marzo de 2018.
- CHICHARRO A (2017). Coherencia de Políticas para el Desarrollo en la Unión Europea. Iberoamerican Journal of Development Studies 6(1):4-25.
- CLIFFORD J (2017). Talking about Service-Learning: Product or Process? Reciprocity or Solidarity? Journal of Higher Education Outreach and Engagement 21(4): 1-13.
- CLIFFORD V, MONTGOMERY C (2014). Challenging Conceptions of Western Higher Education and Promoting Graduates as Global Citizens. Higher Education Quarterly 68(1):28-45.

- CONTRERAS D, ACEITUNO D (2017). Learning to teach citizenship competencies through a school-university collaborative action research project. 7th International Conference on Intercultural Education «Education, Health and ICT for a Transcultural World». EDUHEM 2016. 15-17 de junio de 2016:237-241. Almería. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042817300356>, acceso 20 de mayo de 2018.
- CRESWELL JW, MILLER DL (2000). Determining validity in qualitative inquiry. *Theory into practice* 39 (3):124-130. DOI: https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1207/s15430421tip3903_2, acceso 4 de junio de 2018.
- DE LA CALLE MJ, RODRÍGUEZ M, RUIZ E, TORREGO L (2003). *La Educación para el Desarrollo en el marco educativo*. Gedepaz. Universidad de Valladolid, Valladolid.
- DE PAZ ABRIL D (2007). *Escuelas y educación para la ciudadanía global: una mirada transformadora*, 1. Oxfam Intermón, Barcelona.
- DECLARACIÓN DE INCHEON (2015). *Educación 2030*. Unesco. <http://unesdoc.unesco.org/images/0024/002456/245656s.pdf>, acceso 3 de diciembre de 2017.
- DYSON A (2010). Developing inclusive schools: three perspectives from England. *DDS-Die Deutsche Schule* 102 (2):1-13.
- ECHETA G (2017). Educación inclusiva. Sonrisas y lágrimas. *Aula Abierta* 46:17-24.
- EPSTEIN JL (2001). *School, Family and Community partnerships. Preparing educators and improving schools*. Westview Press, Boulder CO.
- ESCUADERO J, MESA M (2011). *Diagnóstico de la Educación para el Desarrollo en España*. Centro de Educación e Investigación para la Paz, Madrid.
- ESTELLES M, ROMERO J (2018). Tacit assumptions of citizenship education: A case study in Spanish initial teacher education. *Education, Citizenship and Social Justice*. DOI: <https://doi.org/10.1177/1746197918771336>, acceso 22 de octubre de 2018.
- FREIRE P (1970). *Pedagogía del oprimido*. Siglo XXI, Madrid.
- GARCÍA GÓMEZ T (2018) Bases del derecho a la Educación: la justicia social y la democracia. *Revista Internacional de Educación para la Justicia Social (Riejs)* 7(1):159-175.
- GARCÍA RAMOS JM, DE LA CALLE MALDONADO C, VALBUENA MARTÍNEZ MC, DE DIOS ALIJA T (2016). Hacia la validación del constructo «responsabilidad social del estudiante universitario» (RSEU). Bordón. *Revista de pedagogía* 68(3): 41-58.
- GIL-JAURENA I, BALLESTEROS B, MATA P (2016). Ciudadanías: significados y experiencias. *Aprendizajes desde la investigación*. *Foro de Educación* 14(20):283-303. DOI: <http://dx.doi.org/10.14516/fde.2016.014.020.014>, acceso 3 de junio de 2018.
- GODWIN N (1997). Education for Development' a framework for global citizenship. *The Development Education Journal* 7:15-18.
- GÓMEZ GONZÁLEZ FJ, DOMENECH LLORENTE E, CARRACEDO BUSTAMANTE M (2012). Propuesta metodológica para hacer un diagnóstico de la Educación para el Desarrollo. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado* 41(15,2):37-46.
- GRANT C (en prensa). Developing global citizenship in tertiary performing arts students through short-term mobility programs. *International Journal for Education and the Arts*.
- GUO L (2014). Preparing Teachers to Educate for 21st Century Global Citizenship: Envisioning and Enacting. *Journal of Global Citizenship & Equity Education* (4)1.
- IBAROLA GARCÍA S, ARTUCH GARDE R (2016). La docencia en la universidad y el compromiso social y educativo. *Contextos educativos: Revista de educación* (19):105-120.
- IBRAHIM T (2005). Global citizenship education: Mainstreaming the curriculum? *Cambridge Journal of Education* 35(2):177-194.
- JOVER D (2014). El poder de la educación para transformar la sociedad. En: Pastoriza Rozas JL. *Educación para a ciudadanía global: Experiencias, herramientas e discursos para o cambio social*: 122-133. Fundación Isla Couto.

- KEATING A (2016). Educating Tomorrow's Citizens: What Role Can Schools Play? *Foro de Educación* 14(20):35-47. DOI: <http://dx.doi.org/10.14516/fde.2016.014.020.004>, acceso 3 de junio de 2018.
- KOPISH MA (2017). Global Citizenship Education and the Development of Globally Competent Teacher Candidates. *Journal of International Social Studies* 7(2): 20-59.
- KNOWLES RT (2017). Teaching who you are: Connecting teachers' civic education ideology to instructional strategies. *Theory & Research in Social Education* 191(1):1-42.
- KRASKA M, BOURND, BLUM N (2018). From internationalization to global citizenship: Dialogues in international higher education. En: Davies JP, Pachler N. *Teaching and learning in higher education: perspectives from UCL*. UCL Institute of Education Press 85-98. Londres.
- LÓPEZ FUENTES R, SALMERÓN VÍLCHEZ P, SALMERÓN VÍLCHEZ C (2010). Desarrollo y evaluación de la competencia social y ciudadana en educación inclusiva. *Revista Educación inclusiva* 3(2):29-46.
- LURIA A (1979). Lugar de la psicología entre las ciencias sociales y biológicas. *Infancia y Aprendizaje* 2(5):56-62.
- MARCO STIEFEL B (2003). Educación para la ciudadanía en el ámbito escolar. *Revista de Educación (extra)*: 339-358.
- MARTÍNEZ I, SÁNCHEZ GARCÍA B, GONZÁLEZ D (2017). What Do the Teaching Staff in Three Secondary Schools with ISO 9001/2008 Certification Think about the Quality of Diversity Improvement Plans. 7th International Conference on Intercultural Education «Education, Health and ICT for a Transcultural World», EDUHEM 2016. *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 237 (2017) 237-241. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2017.02.069>, acceso 31 de julio de 2018.
- MARTÍNEZ-OSÉS PJ, GIL-PAYNO ML (2017). El índice de Coherencia de Políticas para el Desarrollo: midiendo la Agenda 2030 desde la Coherencia de Políticas para el Desarrollo. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 6(1):102-127.
- MARTÍNEZ SCOTT S, GEA FERNÁNDEZ JM, BARBA JJ (2012). La Educación para el Desarrollo y su contexto: entre el desasosiego y la esperanza. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado* 41(15,2):25-36.
- MARTÍNEZ-SCOTT S, MONJAS-AGUADO R, TORREGO EGIDO L (2018). Development Education in European Rural Areas: The Work Done by NGOs. *Iberoamerican Journal of Development Studies*, forthcoming. DOI: https://doi.org/10.26754/ojs_ried/ijds.367, acceso 30 de octubre de 2018.
- MATA-BENITO P, BALLESTEROS-VELÁZQUEZ B, PADILLA-CARMONA MT (2013). Ciudadanía participativa y transformadora: análisis de discursos y propuestas de aprendizaje/Participative and transformational citizenship: analysis of discourses and learning proposals/Citoyenneté participative et pour la transformation: analyses des discours et propositions d'apprentissage. *Teoría de la Educación. Revista Interuniversitaria* 25(2):49. <https://search.proquest.com/docview/1516044903?pq-origsite=gscholar>, acceso 10 de junio de 2017.
- MCLAREN P (2005). *La vida en las escuelas: una introducción a la pedagogía crítica en los fundamentos de la educación*. Siglo XXI, Madrid.
- MESA M (2014a). Precedentes y evolución de la educación para el desarrollo: un modelo de cinco generaciones. *Sinergias-diálogos educativos para a transformação social* 1(1):24-56. <http://www.sinergiased.org/index.php/revista/item/52-manuela-mesa-precedentes-y-evolucion-de-la-educacion-para-es-desarrollo-un-modelo-de-cinco-generaciones>, acceso 8 de septiembre de 2017.
- MESA M (2014b). La educación para la ciudadanía global en el contexto actual. En: Pastoriza Rozas JL. *Educación para a ciudadanía global: Experiencias, ferramentas e discursos para o cambio social*: 103-109. Fundación Isla Couto. http://fundacionislacouto.org/wp-content/uploads/2014/09/Educacion-para-a-ciudadan%C3%ADa-global_FundacionIslaCouto_2014.pdf, acceso 15 de mayo de 2018.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN (2010). *Plan de Acción para la Educación para el Desarrollo en 2010-2011*. Ministerio de Educación, Madrid.

- MINISTERIO DE EDUCACIÓN (2013). Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación mejorada por la Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa (Lomce).
- MONTENEGRO R (2013). Del pensar domesticado al pensar emancipado: Notas sobre la transformación del trabajo intelectual en América Latina. *Andamios* 10 (21):279-301. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-00632013000100013, acceso 8 de enero de 2017.
- OCUVA. OBSERVATORIO DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA UNIVERSIDAD DE VALLADOLID (2017). Diagnóstico de la Educación para el desarrollo en las zonas rurales del proyecto rural DEAR AGENDA-EYD 2015. Diputación Provincial de Valladolid/Universidad de Valladolid, Valladolid.
- ONU, ASAMBLEA GENERAL (2015). 70/1. Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Resolución aprobada por la Asamblea General el 25/12/2015. https://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ares70d1_es.pdf, acceso 1 de diciembre de 2017.
- ORTEGA CARPIO ML (2008). La Educación para el Desarrollo: dimensión estratégica de la cooperación española. *Cuadernos Internacionales de Tecnología para el Desarrollo Humano* 7:15-23.
- PASCUAL RECALDE M (2015). Escuelas solidarias: una apuesta por la educación para el desarrollo y la ciudadanía global en Navarra. *Revista Internacional sobre Investigación en Educación Global y para el Desarrollo* 8:61-76.
- PINEDA-ALFONSO JA (2015). Educar para la ciudadanía trabajando con temas controvertidos en Educación Secundaria Obligatoria. *Revista de Investigación Educativa* 33(2):353-367. DOI: <http://dx.doi.org/10.6018/rie.33.2.208441>, acceso 3 de junio de 2018.
- PUGLIESE GD (2015). Preparing students for citizenship in a global society: A case study. Ann Arbor, Southern Connecticut State University.
- RAYO JP (2018). Formándonos para transformarnos, transformándonos para incidir. *Padres y maestros* 374:64-69. DOI: <https://doi.org/10.14422/pym.i374.y2018.010>, acceso 16 de junio de 2018.
- REICHERT F, TORNEY-PURTA J (2018). A cross-national comparison of teachers' beliefs about the aims of civic education in 12 countries: A person-centered analysis. *Teaching and Teacher Education* 77:112-115 <https://doi.org/10.1016/j.tate.2018.09.005>, acceso 7 de octubre de 2018.
- RIBEIRO AB, RODRIGUES M, CAETANO A, PAIS S, MENEZES I (2012). Promoting Active Citizens?: The Critical Vision of NGOs over Citizenship Education as an Educational Priority across Europe. *International Journal of Progressive Education* 8 (3):32-47. <http://inased.org/v8n3/ijpev8n3.pdf>, acceso 17 de enero de 2018.
- RODRÍGUEZ-GÓMEZ D, GAIRÍN SALLÁN J (2015). Innovación, aprendizaje organizativo y gestión del conocimiento en las instituciones educativas. *Educación* 24(46):73-90.
- RODRÍGUEZ-HOYOS C, CALVO SALVADOR A, FERNÁNDEZ-DÍAZ EM (2012). La Educación para el Desarrollo en España. Una revisión de las prácticas docentes e investigadoras en los tres últimos años. Reifop. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado* 41(15,2):111-122.
- ROSSINI V, PEIRÓ-I-GREGÒRI S (2015). Educación en valores en la escuela italiana y española, desde la perspectiva de educar ciudadanos. Reifop. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado* 18(3):113-125.
- RUIZ-CORBELLA M, GARCÍA-BLANCO M (2016). Aprender a ser ciudadano: ¿preparamos a nuestros docentes de Secundaria para una Educación para la Ciudadanía? *Foro de Educación* 14(20):177-198. DOI: <http://dx.doi.org/10.14516/fde.2016.014.020.010>, acceso 3 de junio de 2018.
- RUIZ-VARONA JM, CELORIO G (2012). Una mirada sobre las miradas. Los estudios de diagnóstico en Educación para el Desarrollo. Reifop. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado* 41(15,2):79-88.
- SALES CIGES A (2012). Creando redes para una ciudadanía crítica desde la escuela intercultural inclusiva. *Revista de Educación Inclusiva* 5(1):51-68. <https://revistaeducacioninclusiva.es/index.php/REI/article/view/221>, acceso 18 de junio de 2018.

- SALINAS VALDÉS JJ, OLLER FREIXA M (2018). ¿Qué es la democracia? Ideas del alumnado sobre su escuela, su familia, sus amistades, los movimientos sociales y la televisión. En: López Torres E, García Ruiz CR, Sánchez Agustí M. Buscando formas de enseñar: investigar para innovar en didáctica de las ciencias sociales. Ediciones Universidad de Valladolid.
- SALINAS VALDÉS JJ, OLLER FREIXA M, MUÑOZ LABRAÑA C (2016). Representaciones sociales de la participación ciudadana en docentes de ciencias sociales: perspectivas para la nueva asignatura de formación ciudadana en Chile. *Foro educacional* (27):141-161.
- SÁNCHEZ IM, LUPIÓN BG, GONZÁLEZ DG (2017). What Do the Teaching Staff in Three Secondary Schools with ISO 9001/2008 Certification Think about the Quality of Diversity improvement Plans? 7th International Conference on Intercultural Education «Education, Health and ICT for a Transcultural World». *Eduhem* 2016, 15-17 de junio de 2016 237:237-241. Almería.
- SANCHO JM, HERNÁNDEZ-HERNÁNDEZ F, RIVERA PJ (2016). Visualidades contemporáneas, ciudadanía y sabiduría digital: Afrontar las posibilidades sin eludir las tensiones. *Revista Latinoamericana de Tecnología Educativa (Relatec)* 15(2):25-37.
- SANTOS GUERRA MA (2000). *La escuela que aprende*. Morata, Madrid.
- SIMONS H (2011). *El estudio de caso. Teoría y práctica*. Morata, Madrid.
- SOLER JR (2002). Retos de la gestión escolar. *Educación (extra)*:227-232.
- THORNBERG R, OGUZ E (2016). Moral and citizenship educational goals in values education: A cross-cultural study of Swedish and Turkish student teachers' preferences. *Teaching and Teacher Education* 55:110-121.
- TICHNOR-WAGNER A, PARKHOUSE H, GLAZIER J, CAIN JM (2016). Expanding Approaches to Teaching for Diversity and Justice in K-12 Education: Fostering Global Citizenship across the Content Areas. *Education Policy Analysis Archives*: 24 y 59.
- TORNEY-PURTA J, AMADEO J (2004). Fortalecimiento de la democracia en las Américas a través de la educación cívica: un análisis empírico que destaca las opiniones de los estudiantes y los maestros. Organización de Estados Americanos (OEA). Unidad de Desarrollo Social y de Educación, Washington, DC. http://terpconnect.umd.edu/~jtpurta/Original%20Documents/OAScivic_education_spanish.pdf, acceso 20 de mayo de 2018.
- UNESCO (2016). Desglosar el Objetivo de Desarrollo Sostenible 4. Educación 2030. Guía. <http://unesdoc.unesco.org/images/0024/002463/246300s.pdf>, acceso 21/04/2018.
- UNESCO/BIE (2008). Informe de la 48 Conferencia Internacional. La educación inclusiva, el camino hacia el futuro. http://www.ibe.unesco.org/fileadmin/user_upload/Policy_Dialogue/48th_ICE/CONFINTED_48-3_Spanish.pdf, acceso 21 de abril de 2018.
- VIGO B, DIESTE B, THURSTON A (2016). Aportaciones de un estudio etnográfico sobre la participación de las familias a la formación crítica del profesorado en una escuela inclusiva. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado* 19(1):1-14.
- VIGOTSKI LS (1996). *El desarrollo de los procesos psicológicos superiores*. Crítica, Barcelona.
- VILA E (2006). El laberinto de la educación pública: globalización, participación, diferencia y exclusión social. *Revista de Educación* 339:903-920. http://www.ince.mec.es/revistaeducacion/re339/re339_39.pdf, acceso 15 de abril de 2018.
- WANG C, HOFFMAN DM (2016). Are WE the world? A critical reflection on selfhood and global citizenship education. *Education policy analysis archives* 24:56.

Entrepreneurship among female immigrants A case study in Madrid

Emprendimiento entre las mujeres inmigrantes Un caso de estudio en Madrid

Miguel OSORIO-GARCÍA-DE-OTÉYZA
m.osorio@ufv.es
Universidad Francisco de Vitoria
(España)

Ariana PÉREZ-COUTADO
aperezcoutado@gmail.com
Universidad Francisco de Vitoria
(España)

Mirian JIMÉNEZ-SOSA
mirian.jimenez@ufv.es
Universidad Francisco de Vitoria
(España)

Abstract/Resumen

- 1. Introduction**
- 2. Women/female migration and self-employment in Spain**
- 3. Review of the literature on ethnic entrepreneurship**
 - 3.1. Entrepreneurship of immigrant women and ethnic resources**
 - 3.2. Different approaches to ethnic entrepreneurship**
 - 3.2.1. Approach to ethnic entrepreneurship from the cultural viewpoint**
 - 3.2.2. Approach to ethnic entrepreneurship from the structuralist viewpoint**
 - 3.2.3. Approach to ethnic entrepreneurship from the point of view of the theory of disadvantages**
 - 3.3. Networks and ICT theory**
- 4. Methodology**
 - 4.1. Method, sample and research techniques**
 - 4.2. Information-gathering strategies**
 - 4.3. Data analysis techniques**
- 5. Discussion and main results of the study**
 - 5.1. Sociodemographic profile of the interviewees**
 - 5.2. Necessity and opportunity as ways to start a business**
 - 5.3. The main motivation is to ensure business continuity**
 - 5.4. Women with transnational businesses**
 - 5.5. The mobilisation of ethnic resources as a business strategy**
 - 5.6. Profile and business strategies of immigrant women in the context of an open market economy**
- 6. Conclusions**
- 7. Bibliography**
- Appendix 1. Interview script**

Entrepreneurship among female immigrants A case study in Madrid

Emprendimiento entre las mujeres inmigrantes Un caso de estudio en Madrid

Miguel OSORIO-GARCÍA-DE-OTÉYZA
m.osorio@ufv.es
Universidad Francisco de Vitoria
(España)

Ariana PÉREZ-COUTADO
aperezcoutado@gmail.com
Universidad Francisco de Vitoria
(España)

Mirian JIMÉNEZ-SOSA
mirian.jimenez@ufv.es
Universidad Francisco de Vitoria
(España)

Citar como/Cite as:

Osorio-García-de-Oteyza M, Pérez-Coutado A, Jiménez-Sosa M (2020). Entrepreneurship among female immigrants. A case study in Madrid. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 9(2):30-53.
DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.375.

Abstract

The primary objective of this paper is to study and understand which factors determine the use or the non-use of ethnic resources in the business strategies of immigrant business women in Madrid. To achieve this goal, we studied the relationship between the structural factors of the host society, the resources that may be available to immigrant women in the context of their ethnic communities, and other individual characteristics. In this study, it is used a qualitative approach. We conducted 27 semi-structured interviews with immigrant entrepreneurs from Latin America (Brazil, the Dominican Republic, Ecuador, Venezuela, Bolivia, Paraguay, and Peru), Africa (Morocco and Senegal), and Eastern Europe (Bulgaria and Romania). The main conclusions reveal that the difference regarding the use of ethnic resources lies in the following factors: social networks, legal status, having access to ethnic resources, business location, and entrepreneur women's origin.

Palabras clave: women, migrants, self-employment, ethnic resources, ethnic business, Madrid.

Resumen

El objetivo principal de este documento se centra en estudiar y comprender qué factores determinan el uso o no uso de los recursos étnicos en las estrategias comerciales de las mujeres de negocios inmigrantes en Madrid. Para lograr este objetivo, estudiamos la relación entre los factores estructurales de la sociedad de acogida, los recursos disponibles para las mujeres inmigrantes en el contexto de sus comunidades étnicas y otras características individuales. En este estudio, se utiliza un enfoque cualitativo. Realizamos 27 entrevistas semiestructuradas con empresarios inmigrantes de América Latina (Brasil, República Dominicana, Ecuador, Venezuela, Bolivia, Paraguay y Perú), África (Marruecos y Senegal) y Europa del Este (Bulgaria y Rumanía). Las principales conclusiones revelan que la diferencia con respecto al empleo de los recursos étnicos radica en los siguientes factores: redes sociales, estatus legal, acceso a los recursos étnicos, ubicación de negocios y origen de las mujeres empresarias.

Keywords: mujeres, migrantes, autoempleo, recursos étnicos, negocio étnico, Madrid.

1 Introduction

Causes of migration are very diverse but can be summarised as people seeking better living conditions. However, it must be stressed that the issue of migration directly affects 13 of the Sustainable Development Goals (SDGs) raised in the global development Agenda, 2013 (ONU 2015). Consequently, human mobility causes are also related to development problems, such as the exploitation of natural resources, gender inequality (ODS-5), land, and water-grabbing, among other social and economic problems.

The Spanish economic growth model, which relies on the expansion of intensive sectors in which contracted labour is necessary (construction, tourism, hospitality sector, etc.), and the transformation of Spanish society with the increasing presence of women in the workplace, are the two leading causes that explain the development of the demand for women's labour and therefore the increase in female immigrants arriving in Spain —especially, those from Latin America—. In Spain, these women have been pigeon-holed in limited types of work under insecure conditions, re-experiencing the labour inequalities they had in their country of origin (Aldaz & Eguía 2015, Bastia 2014). There is a lack of research and information on the business strategies developed by these women in their ethnic communities. For this reason, the objective of our study is to focus on the analysis of the factors that help explain the use or the non-use of ethnic resources by these women entrepreneurs.

2 Women/female migration and self-employment in Spain

Currently, 9.82% of the population living in Spain are foreign nationals. For this project, the Community of Madrid was selected as its geographical location of study. In this community, during the last fifteen years, the growth of the immigrant population has been more significant than the Spanish average. According to the ongoing population census of the National Institute of Statistics (INE), dated January 1, 2018, Madrid has a total of 893,276 people of immigrant origin, accounting for 13.4% of its total population (5,770,129). Of these, 52.2% are women, and 47.9% are men (Ministry of Social Policies and the Family, General Directorate of Social Services and Social Integration 2016-2018). The immigrants who live in Madrid come mostly from: Romania (21.7%), Morocco (8.8%), China (6.8%), Colombia (4.7%), Ecuador (4.4%), Venezuela (3.4%), Dominican Republic (2.9%), Peru (3.2%), Paraguay (2.8%)

and Bolivia (2.4%) (Ministry of Social Policies and the Family of the Community of Madrid. General Directorate of Social Services and Social Integration, Migrations Observatory 2016-2018). As we see, most of the countries in our study are among the 15 nationalities with the most immigrants in the Community of Madrid.

A significant fact that may contribute to the development of entrepreneurial initiatives is that 61.8% of the immigrants living in Madrid plan to settle in Spain, according to the Ministry of Social Policies and the Family, General Directorate of Social Services and Social Integration (2016-2018). Indeed, it is precisely in the most ethnically diverse communities where the most entrepreneurial initiatives emerge, the majority of which aim to meet the needs of immigrant people (Solé 2005).

A distinctive feature of the new migration models since the 1980s around the world has been the increase in female migration (OECD 2016). Some of the causes of these migrations are related to the demand for people for domestic service, the sex industry or the marriage (Pollitt *et al.* 2016). Moreover, the migration of refugees, especially women, has increased in recent years (UNDESA 2016). However, these are not the only causes of female immigration.

From the academic perspective, it is frequent to analyse the causes of migration from an economic perspective, ignoring migratory movements of women for academic motives (Pavajeau-Delgado 2018, Ciurlo *et al.* 2016), or other extra-economic reasons such as forced displacement (Sanz & García-Moreno 2016).

In Spain, the issue of people trafficking for sexual exploitation has grown, the victims being mostly women (Madrigal Martínez-Pereda 2015). Moreover, sexual exploitation and people trafficking, especially of women, are two factors that aggravate labour and social inequality (Liberato & Ratajczak 2017). The strong ethnic stratification of the Spanish labour market has resulted in immigrant women being marginalised into certain insecure occupations and sectors (cleaning, domestic service, and catering) which are well known for their low salaries and instability (Bover *et al.* 2015, Sallé *et al.* 2009). As well as this, there are other insecure jobs occupied by immigrants which, while they are not classified as jobs for women, have a considerable number of immigrant women, such as temporary workers in the agricultural sector —day labourers—, or hotel and catering (Rinken *et al.* 2016, Moreno-Colom & López-Roldán 2016, Gil-Alonso & Vidal-Coso 2015). It is for this reason that self-employment has more frequently become an attractive option as a survival strategy when compared to the increased barriers and worsening conditions to be found in the labour market (Aldaz & Eguía 2015, Del Río & Alonso-Villar 2012).

3

Review of the literature on ethnic entrepreneurship

Having contextualised the migratory situation in Spain and the employment alternatives available to Latin American women migrants, in this section we set out to look in more depth at female immigrant entrepreneurship and ethnic resources. Secondly, we will examine the theoretical perspectives of ethnic entrepreneurship, focusing on the cultural viewpoint, the structuralist viewpoint, and the theoretical viewpoint of the disadvantaged. And, thirdly, we will focus on the alternative of ICTs and networks.

3.1. Entrepreneurship of immigrant women and ethnic resources

The first studies regarding the participation of self-employed immigrant women did not appear until the end of the 1980s. Before then, in academic literature, the immigrant woman appeared solely as unpaid labour at the centre of businesses run by men (Soriano-Miras 2006).

To understand ethnic entrepreneurship, it is necessary to analyse briefly some concepts such as ethnicity, ethnic group, ethnic resources, ethnic enclave, ethnic solidarity and the ethnic economy (Arjona Garrido & Checa Olmos 2006). For Isajiw (1993), ethnicity is the psychological and social process that gives the person a sense of belonging to a specific group. Ethnic identity emerges in this context as people positioning their ethnic background as a response to the social systems in which they live. According to Yinger (1985), the ethnic group is a segment of a larger society whose members are thought, by themselves or others, to have a common origin and to share essential parts of a common culture and who, in addition, participate in shared activities in which the common background and the culture are significant ingredients.

However, ethnicity cannot be analysed as the existence of «sealed compartments and limit oneself to observing ethnic patterns» (Rivera Cusicanqui 2015, p. 60), instead, it is a matter of the transformation and conflict of identities (Rivera Cusicanqui 2016) or in the processes of reaffirming the indigenous identity (Huarcaya 2014).

In order to start a business, many women resort to ethnic resources. Ethnic resources include values, knowledge, skills, information, attitudes, leadership, and solidarity, among others (Aysa-Lastra & Cachón 2016, Güell *et al.* 2015, Light & Rosenstein 1995, Light & Bonacich 1988). Ethnic resources are part of a person's social and cultural capital and facilitate the development of entrepreneurial attitudes (Parella 2005, Rath & Kloosterman 2000), while class resources are the different forms of capital that are possessed by a

group, access to financial resources, educational level, or heritage (Solé *et al.* 2005, Light & Gold 2000). The ethnic group is usually established within an ethnic enclave. The neighbourhood known as Little Havana in Miami, where there is an immigrant majority from Cuba to the United States, is an example of an ethnic economy studied since the 1980s (Wilson & Portes 1980). Min (1996) examined the case of the Koreans in different cities of the United States, when they began working as intermediaries between small traders and then became entrepreneurs themselves. They used their ethnic resources and entrepreneurship strategies to escape from the social and economic exclusion to which they were subjected. In Spain, the Raval neighbourhood in Barcelona is frequently mentioned as another important model of ethnic entrepreneurship (Güell 2012), as well as the Lavapiés neighbourhood in Madrid, in relation to the Pakistani population (Arjona Garrido & Checa Olmo 2006). Recently, we are witnessing the development of networks and the support of social capital of the Venezuelan population resident in Madrid (Castillo & Reguant 2017). Portes & Wilson (1980) conclude that an ethnic enclave refers to the concentration of a community in a physical space in which a proliferation of businesses arises providing services to the community.

From the theory of intermediary minorities, Bonacich (1973) argues that groups establish intragroup solidarity networks for the support of business; some authors call this phenomenon «ethnic solidarity» (Massey 1988). Likewise, the commercial initiatives developed in this type of space constitute a type of «ethnic economy», which is defined by racial origin, ethnicity, or national origin (Bonacich & Modell 1980). The debate about ethnic economy approaches has revolved around issues of social mobility (Portes 2000), social integration (López 2016), solidarity actions in the home country (Lacomba 2010), gender inequality (Oso & Villares 2005), or transnationalism (Elo & Freiling 2015).

3.2. Different approaches to ethnic entrepreneurship

3.2.1. Approach to ethnic entrepreneurship from the cultural viewpoint

The literature on migrant entrepreneurship emphasises the importance of ethnic resources for the establishment of ethnic businesses (López 2016, Oso & Villares 2005, Parella 2005, Portes & Wilson 1980) and highlights culture as one of the most outstanding ethnic resources. These authors, when referring to culture, argue that traditions, beliefs, values, and norms developed in the migrants' home countries constitute the basis of cultural capital and explain the differences noted by migrants in the host country. According to this line of thought, the differences that exist in terms of the manner in which the ethnic collectives join the workforce can be explained by looking at the distinct economic situations of

each, and the success or failure of a business depend to a significant degree on its singular cultural characteristics (Bonacich 1973, Light 1972), which means that all immigrants do not start from the same starting position nor do they follow symmetrical routes to work (García Lirios 2018). Furthermore, it happens that the ability to achieve success in business is contingent upon the starting point in terms of entrepreneurial experience (Correa *et al.* 2016). Kloosterman and Rath (2000) criticise culturalist theory claiming that it aims at reducing the ethnic entrepreneurship of the immigrant to an ethno-cultural phenomenon within an economic, institutional and structural gap.

One of the issues that needs to be addressed when we analyse cultural variables as enhancing social mobility for women entrepreneurs is the labour marginalisation of immigrant women in domestic work and the sustained care «global care chains» (O’Neil & Foresti 2016, Yeates 2004). In this regard, Brah’s conclusions (1996) regarding the cultural element being inherent in power relations are useful. According to the author, there are social mobility flows that facilitate equality but, really, they do not facilitate some issues in the same way others, such as school and work. In the same line of thinking, Anthias (2012) introduces the debate from her anthropological position among the categories of gender, class and race (and ethnicity). Without any doubt, currently, the gender variable should be analysed as part of the debate about ethnic entrepreneurship. Another issue that should be analysed in this debate is the contribution made by immigrants to the economic development and social innovation of the cultural heritage of both the country of origin and destination. Immigrants impact industries such as music, gastronomy, social media, and leisure (Osorio García de Oteyza & Jiménez Sosa 2018).

3.2.2. Approach to ethnic entrepreneurship from the structuralist viewpoint

Defenders of this theory argue that the emergence and continued existence of ethnic businesses are a consequence of a strategy determined by the group characteristics and the structure of the opportunities available (Waldinger *et al.* 1990). Structuralist theories look more towards the host societies contextual factors, which impose specific restrictions on immigrants (social exclusion, discrimination, lack of access to the labour market, precarious and poorly remunerated jobs, etc.), subsequently driving them towards self-employment (Portes 2000). For their part, Rath and Kloosterman (2000) point out structural factors as crucial determinants of ethnic businesses. Furthermore, they consider it necessary to pay more attention to the fundamental transformation that is taking place in urban economies, the institutional frameworks in the receiving country where the ethnic businesses operate, and the consequences of these types of companies on the international market.

Meanwhile, studies that focus on immigrant entrepreneurs from the gender perspective have found structural factors that determine a *dual disadvantage* in the case of immigrant women from developing countries (Raijman & Semyonov 1997). The dual disadvantage refers to being a woman and being an immigrant from a less advanced country in the labour market compared to men. Other authors believe that it would be more accurate to say that there is a three-fold discrimination: as a woman, an immigrant, and a worker (Portes *et al.* 2010, Parella 2003). Schrover *et al.* (2007) emphasise that, for many women, self-employment is a way of reconciling their family, personal, professional and working lives.

Corner and Ho (2010) refer in their study to the importance of finding opportunities to launch a business. This type of entrepreneurship is based more on necessity than on discovering an opportunity. On several occasions, the job insecurity of most immigrant women and the limited opportunities for social and labour mobility are what makes them become self-employed (Solé *et al.* 2009). However, although many businesses set up by immigrants seek to respond to the demands of specific goods and services by the immigrant population, they also end up changing the consumption and leisure habits of people in general (Cebrián de Miguel *et al.* 2016a).

3.2.3. Approach to ethnic entrepreneurship from the point of view of the theory of disadvantages

According to the studies conducted on this subject, in most cases, women do business in the service sector and in occupations that manifest what is considered a female stereotype. When businesses developed by men and women of the same nationality are compared, we find that they tend to have small companies which are not very productive and with little likelihood of growth (Startienė & Remeikienė 2015). In the same vein, Morokvasic (1991) reveals immigrant women as a minority within their ethnic minority, which makes access to collective and ethnic resources (mainly in the possession of men) even more difficult for them.

In the theory of disadvantage, it is stated that the proliferation of ethnic businesses has historically been linked with institutional discrimination. It is also postulated that the economic difficulties imposed (unemployment and fluctuations of the economic cycle) encourage self-employment, regardless of the worker's resources (Valenzuela 2002). Unemployment or insecure employment is a sufficient reason to find alternative ways to work other than being an employee. According to the theory of disadvantage, self-employment can be considered a means to upward social mobility. However, if we add deficient human resources to the constraints of a highly segmented labour market, the result is that self-employment of the immigrant population is normally a far cry from autonomy, flexibility, and a fair income, and tends to be more than a mere survival strategy (Light & Rosenstein 1995). Even though the

theory of disadvantage might insist that a position of disadvantage is propitious to initiatives of entrepreneurship, people with severely limited resources in terms of information, training or finances find it extremely hard to embark on an effective business project. In this case, the possibility of starting up such a project will depend on the ability to mobilise the resources of the ethnic community.

In Spain, many women set up their own business activity as a result of the obstacles arising from their three-fold condition of being a female, an immigrant and a worker from a developing country in a segmented labour market (Cebrián de Miguel *et al.* 2016b, Gualda 2005, Parella 2003). Researchers such as Oso and Villares (2005), and Solé *et al.* (2009), argue that other new variables have played an important role in constraining their chances for success in entrepreneurship: family situation, type of migration, social media and communities, family socialisation in self-employment, and culture of origin.

3.3. Networks and ICT theory

At present, considering the global context and technological advances beyond ethnic resources and the ethnic enclave, immigrant entrepreneurs are involved in dynamic and mobile processes (Elo & Freiling 2015). Therefore, it is essential to analyse the incidence of information and communication technologies (ICT) in ethnic, transnational (Elo & Freiling 2015), and technology-based businesses. This type of entrepreneurship is typical of immigrants with high levels of education, with access to ICT and with the ability to create and maintain virtual networks at different levels (Osorio García de Oteyza & Jiménez Sosa 2018). The Kauffman Foundation (2012) concluded that 24.3% of all the ICT companies that exist in the USA have at least one immigrant as a founder or co-founder. Likewise, the Global Entrepreneurship Monitor Report (GEM 2012) reports that the rate of entrepreneurial activity of immigrants in many areas of innovation and ICT is higher than the rate for US citizens.

Other ethnic resources that are commonly used by migrant entrepreneurs are social networks and social capital (Light & Rosenstein 1995). Today, we must acknowledge that social networks are a determining variable in the formation of ethnic enclaves. Concerning this issue, some studies suggest that women have lower levels of networking (Katz & Williams 1997), while others report that women are using informal social networks rather than established formal networks. Levent *et al.* (2003) explain that unlike men, immigrant women need to develop their networks outside of the group to be able to become self-employed. This implies a different social trajectory, characterised by a backward step in terms of their development within the ethnic group.

4 Methodology

4.1. Method, sample and research techniques

The study that we present has a qualitative approach in the first instance, with the use of the semi-structured interview in depth as a data collection technique (Martínez 2006). The use of such a technique provides invaluable information and allows the researcher to have an opportunity for clarification and follow-up questions and answers (Valles 2007). There is a more straightforward, personalised and flexible interaction that allows us to gain access to and a better understanding of the trajectories, experiences, motivations and business strategies of self-employed women (see script in Appendix 1). And secondly, by participant observation. During the observation, contextual aspects regarding the work the immigrant women entrepreneurs carry out were observed.

Regarding the sample in this study, we have followed the work logic proposed by Patton (2002), who advocates that the choice of sampling type in qualitative research —and what determines its advantage— lie in ensuring that the cases selected provide the most significant possible information. In the same way, we have proceeded taking into account the theoretical saturation principle proposed by Morse (1995). We conducted 27 interviews considering that, with this number of interviews, we had reached the point of theoretical saturation. In the field of qualitative research, saturation is understood as the situation in which a great variety of ideas have been heard and, with each additional interview or observation, no other new elements appear.

4.2. Information-gathering strategies

The territorial dimension of this research is primarily limited to the city of Madrid because this city is the Spanish urban centre with the highest concentration of companies owned by immigrants. The districts where most of the businesses are established are Cuatro Caminos, Lavapiés, La Elipa, Vista Alegre, Moratalaz, and the city centre.

The process of conducting interviews started with the selection of the neighbourhoods in which the research would be conducted. Once this process commenced, the participant observation began, recording in the notebook the potential business establishments run by immigrant women. During the survey of the neighbourhoods, the information was systematised in a notebook supplemented with photographs.

Subsequently, once the monitoring of the establishments had been carried out, a non-random sampling was conducted, in which

potential migrant women entrepreneurs from commercial establishments were contacted and asked if they were entrepreneurs and if they would be willing to participate as subjects of the research, that is, were they women of immigrant origin who had been living in Madrid for more than four years and who had created entrepreneurial initiatives in different industries. Businesses in operation for more than six months were selected. If this was the case, an interview was set up with the woman immigrant entrepreneur.

The interviews were carried out in the workplaces of the women that were interviewed. To do so, they first identified themselves as the researchers of the study being carried out and then asked the women if they were interested in voluntarily collaborating by showing them an informed consent form, which they had to read and sign. This document endorses the confidentiality of the study, which ensures that nobody will use these data except for scientific purposes and the anonymity of the people interviewed is protected. The interviews were audiorecorded for subsequent analysis.

The interviews were conducted during the months of April and July 2016. They were conducted in the women's workplaces. Businesswomen from Latin America (Brazil, the Dominican Republic, Ecuador, Venezuela, Bolivia, Paraguay, and Peru), Africa (Morocco and Senegal), and Eastern Europe (Bulgaria and Romania) participated. Their commercial activities involved various businesses (restaurants, hairdressers, food shops, electronics, legal consultancy, accounting, etcetera).

In total, of the 27 interviews conducted, the spatial distribution by the neighbourhoods of Madrid was: 7 in Cuatro Caminos, 10 in Lavapiés, 3 in La Elipa, 5 in Vista Alegre, 1 in Moratalaz and 1 in the city centre.

4.3. Data analysis techniques

After the field work was completed, the information was collated, and it was then transcribed into Word documents and Excel spreadsheets and analysed using the relationship of analysis categories identified in inter-textual matrices. The discourse analysis (DA) technique was used to proceed with the analysis of the resulting information, and we also relied on category analysis (CA), which provides a system of interconnected concepts (Santander 2011).

The first categories of analysis were captured in a semi-structured interview script. Through this script, it is elicited information regarding their personal situation (nationality, age, legal situation, family situation, and length of residence in Spain) and business details such as the business area, their motivations to become an entrepreneur, the business location, the time taken to establish the business, and how long it had been in existence. The interviews also analysed what the phase prior to the business opening was like,

including the time required to obtain the initial resources and why its location was chosen. Information about the management of the business was also collected, especially regarding the customers, the suppliers, the employees and the work-family life balance.

5 Discussion and main results of the study

The analysis of the in-depth interviews that took place at immigrant businesses allows us to draw some conclusions that can provide a series of indications with which to continue researching into this phenomenon in Madrid. What follows is a synthesis of the most noteworthy findings.

5.1. Sociodemographic profile of the interviewees

Twenty Latin-American, five African and two Eastern European women were interviewed. Most of them had received higher education in their country of origin (15 women); some had completed their secondary education (9 women), while only three (3 women) interviewees had only received primary education.

If we look at their sociodemographic profile in terms of family responsibilities, most of the women were parents. In some cases, their children migrated with them but, in most cases, their children arrived in Spain for the purpose of family reunification, and one the women were settled in Spain. It is also useful to point that, even in the cases in which their civil status was married, the women are the ones who have the greatest economic importance in their family structure:

I had two children. I had a husband, so I practically came here leaving a family behind [...]. Then, little by little, a year went by and my husband decided to come over because he told me: «No... Don't you come; I am coming». «Ah! Ok», I told him (María, Peru).

Most of them were of working age (96%). Only 2 women have lived in Spain for less than five years while 21 women have lived in Spain for more than ten years, 13 over fifteen years and only 3 for more than twenty years. Therefore, we are talking about women who have already settled in Spain. Only three women have owned their business for less than a year, six for more than five years and the rest have owned it for between once and five years.

5.2. Necessity and opportunity as ways to start a business

Consistent with the studies of Corner and Ho (2010), and Solé *et al.* (2009), the results of our research show that approximately 80% of the women interviewed started up a business driven by

necessity rather than due to an opportunity. The remaining 20% of the women interviewed started a business when they discovered a business opportunity in the new destination or to resume the businesses they had in their country of origin.

In the absence of opportunities and/or resources to do business in other economic sectors, the leveraging of these skills in order to become an entrepreneur is what Kupferberg (2003) defines as a «home skills strategy».

The reasons given for starting out in business were purely to survive after suffering great difficulties in finding work other than domestic service or due to suffering from illness and discomfort associated with being employed in this sector as is explained in the following interview:

After ten years of looking after children, I was as happy as a cat or a dog. All homes around here have a cat or a dog, and not only that: they treat them better than they do a person. Therefore, as I couldn't carry on with that and couldn't find work doing anything else, I came up with this idea of making cakes (Laura, Dominican Republic).

In this way, our interviewees developed, as explained by Light and Gold (2000), a basic self-defence strategy, which is common to all these immigrants suffered with continued exclusion and disadvantage in the labour market. This situation especially affected the Senegalese women, who had to face greater difficulties due to not being able to speak Spanish, more restrictive legal barriers and, in some cases, because of situations of ethnic, cultural or religious discrimination. Those immigrants from non-Latin American countries must prove they have lived in Spain for over ten years in order to obtain Spanish nationality (Spanish Ministry of Justice 2016). This circumstance puts the Senegalese women at an even greater disadvantage than those from Latin American countries (Spanish Ministry of Justice 2016):

I have been here since 2007, nine years. I have a five-year European Union residence permit, for a long duration. Every five years, I must renew it; it expires in 2019 and I must apply for citizenship. It is about to expire, so I have to apply for naturalisation (Diala, Senegal).

5.3. The main motivation is to ensure business continuity

Consistent with other research on immigrant entrepreneurship in Spain (Oso & Villares 2005), the entrepreneurial path for some of our respondents was not due to lack of income or an inconsistency of status in relation to the labour market; in fact, 32% of the interviewees reported that it was rather due to a strategy of continuing their business practice in the host country. We are talking here about women who owned businesses in their home country and came to Spain with the aim of doing likewise in a more favourable

economic context. Unlike the previous group, it took only five years after their arrival in Spain before they took the decision to resume their previous business project in their home country. This time was used to gather the necessary funds and explore the peculiarities of the Spanish market, and sometimes work as employees in the same sector. This is why we have considered this business strategy to be a way of continuing their entrepreneurship and professional career path and, in some cases, avoiding working as housekeepers or cleaners as their only employment path.

The profile of the entrepreneurs also changes, despite the fact that they work in the same sector as the women in the previous group (hairdressing, small retail outlets, etc.). In this group, they carry out their business activity by preference and not because there is no other option open to them, as this interviewee explained:

I have always liked business since I was little. In my home country, I also had a business. If you like something and you have the opportunity, then you must do it (Esperanza, Ecuador).

These are women with middle to higher education, with professional experience in the sector within which they operate and knowledge of business management.

This is the case of several Dominicans, Peruvians and of the Venezuelan women. As in the previous case, these types of entrepreneurship due to necessity are explained by the structuralist theory and the disadvantages theory.

5.4. Women with transnational businesses

Portes *et al.* (2002) and Elo and Freiling (2015) define transnational entrepreneurs as self-employed immigrants whose business activities require frequent trips abroad and for whom the success of their businesses depends on their contacts and partners in another country, usually their country of origin. In the context of our research, we found that some of our interviewees matched the above definition. However, this is a category with a high degree of heterogeneity and no common profile can be found. In our case, the interviewees came from Peru and Ecuador and their businesses in Madrid are in the textile and delivery services. Their average age is forty-three.

We found women who had received higher education and that had left previous well-paid employment to start their own businesses and exploit their skills, bi-culturalism and transnational networks to obtain material gains. The next statement reflects this reality:

I started working in a parcel and air freight company in Ecuador; in the end, I learned quite a lot about the business; they paid me very well but I'm ambitious. Why shouldn't I do the same? (Melinda, Ecuador).

We also found women who had received very little education, but who capitalised on the migratory flows of their family network

and their experience as street vendors to start out in transnational business. This type of businesswoman matches the second classification made by Landolt *et al.* (1999) to analyse the appearance and consolidation of the new ethnic business from a transnational point of view. This refers to the importation/exportation of various types of goods, mostly exotic craft work and traditional products from their home countries which, once they arrive in Spain, are re-distributed throughout Europe.

5.5. The mobilisation of ethnic resources as a business strategy

In the three previous categories, the mobilisation of ethnic resources is essential for the start-up and subsequent maintenance of the business project. These results are not consistent with those obtained by Morokvasic (1991) and Levent *et al.* (2003), who both argue that immigrant women are a minority within an ethnic minority and, for this reason, gaining access to the ethnic and collective resources (held mainly by men) is normally problematic. Here, immigrant women need to develop their networks outside the group to be able to become self-employed. This suggests a different social trajectory, characterised by taking a step backward with respect to their development within the ethnic group. In the case of women for whom self-employment is a survival strategy, ethnic solidarity compensates for the deficit in the resources (financial and human capital) which are necessary for the founding and subsequent maintaining of the business. We note that this solidarity consists not only in financial support, but also in information concerning official formalities, the search for suppliers and co-ethnic labour and, without this support and guidance, the sustainability of the business project cannot be assured. The following statement illustrates this idea very well:

These women come to lend me a hand, help me to survive, and I pay them what I can (Aminata, Senegal).

Ethnic solidarity is also present in businesses as a strategy of professional continuity. This is evident, for example, in the collective participation in readying a physical space for business, in the exchange of information regarding the required official formalities, in the founding of rotating savings and credit communities in order to finance the opening of a business, and in the informal importation of goods, as we can see in the following statement:

Most of the products that I work with are from the Dominican Republic; we import them from there. When I travel, or someone I know, or a client knows, I ask them to bring me something and as they are things that... Well, I ask them, and they bring them over in their luggage (Soledad, Dominican hairdresser).

Obviously, in the case of transnational businesses, the mobilisation of community and family networks play a central part in the busi-

ness strategy, especially the latter. Our interviewees see their businesses as family ventures, with the particular characteristic that the family members, who are at the same time their employees, operate in a transnational space which links the origin and destination countries, the business being a sort of intermediary between one and the other.

The mobilisation of social resources is a prominent aspect of transnational businesses; the entrepreneurs develop these resources thanks to a series of networks based on mutual trust. In the case of our interviewees, these were informal networks (family, friends, and co-ethnics) (González-González *et al.* 2011).

5.6. Profile and business strategies of immigrant women in the context of an open market economy

We have been able to identify immigrant women who have developed their own businesses in the context of an open market economy with characteristics that are resembling to those adopted by local entrepreneurs. We found a wide diversity both in the type of business (restaurants, beauty parlours, florists, and IT sales), and the nationalities of our interviewees, with respect to the previous categories. The presence of a certain type of immigrant woman should also be noted. We refer to women who decide to become independent and freelance professionals (lawyers, accountants, and consultants), after having their studies accredited and validated in Spain. These are women with a secondary, higher and even post-graduate level of studies, who in most cases have already gained business experience, both in their home countries and in Spain, and who see themselves as businesswomen, regardless of the type of business that they subsequently set up and develop. This self-identification comes, as our interviewees themselves bear out, from an entrepreneurial socialisation learned in their family environments. The motivation of these women ties in with the desire to enjoy a certain autonomy in terms of income, independence and control of their own destiny and stability as is clearly stated by some of the respondents:

A woman alone, although she is in a foreign country, can make a go of it, can do something. I'd never be happy with any old job; you can always do better (Asia, Romania).

I prefer to run the risks of starting up my own company and having the instability of running a business, not being accountable to another person. «Here, I am accountable for my own actions and those of my clients» (Laura, Brazil).

Ethnocultural factors are related to a negative view towards certain customs and practices in the society of origin. Some of our interviewees showed explicit rejection of the idea of working

with co-ethnic people or to directing their business activity towards them. This rejection towards their own ethnic community causes a greater diversification in the social resources employed by the businesswomen in the development of their business strategies. During our research, we found that many of them had professionally associated with Spanish people or had mixed marriages, thereby facilitating the business initiative by means of the transfer of cognitive, cultural and social skills which allowed them to be more competitive in the context of an open market economy. Moreover, talking to these women, it became apparent that they had even developed formal relationships in the business world (business associations, chambers of commerce, professional colleges, and associations) as a positioning strategy and a way to obtain new clients.

All these circumstances explain the observed differences in terms of business strategies adopted by the businesswomen. In this regard, we observed a greater diversification of the sources of financial resources needed to start up the business project. They use commercial banks to obtain loans, capitalise on the savings generated from previous business or from the sales of properties in their home countries, or obtain funds from public grants for entrepreneurship.

The decision concerning the location of the business is not governed by ethnic criteria, but by some criteria of opportunity (available property with a rent they can afford), sometimes selecting areas with high retail activity or the possibility of finding a going concern for sale.

6 Conclusions

In this article, we have explored the phenomenon of immigrant entrepreneur women to determine and understand which factors circumscribe the use or non-use of ethnic resources in their entrepreneurial strategies, from the focus of Light and Gold (2000) and Arjona Garrido and Checa Olmos (2006). We have looked deeper into the relationship that exists between the structural factors of the host society (economy, or job market), from the approach of Structuralist Theory, following Rath and Kloosterman (2000), the resources that may be available to immigrant women in the context of their ethnic communities, and other individual aspects such as age, level of education, work experience, migratory project, and legal situation.

Among the most significant findings, ethnic resources constitute the main strategy used by some of the immigrant women interviewed when they start a business. However, the types of ethnic resources that are used will depend on the motivation that women have to become entrepreneurs. Among the interviewees, we find

women who set up their own business because they do not want to continue in the domestic service and care sector and have no other job option, or those who seek to reconcile work and family. This group of women creates survival initiatives, such as bars, hairdressers, and food stores, and they generally do not know all the ethnic resources they could use for the success of their small business. On the other hand, their low educational level, their limited training in ICT and the few networks in which they participate put them at a disadvantage, as the Disadvantage Theory (Startienė & Remeikienė 2015, Massey 1988) proposes. This is the case of many Dominicans, Senegalese, Moroccans, Bolivians, Paraguayans, and Ecuadorians women that we have interviewed. However, for other women, their entrepreneurship initiative is part of a strategy of professional continuity, since they cannot find a job that is the same or better than the one they had in their country of origin. Because of their educational level, their ability to create and take advantage of social networks (Massey 1998), and their knowledge of ICT, they have a broader vision of the benefits offered by the ethnic enclave and its resources to use them in their business. In addition, they try to create initiatives taking advantage of the opportunities provided by the broader context outside the ethnic enclave. These women also seek to obtain the social status they had originally, namely, they use all the resources of classes (Elo & Freiling 2015, Garcés 2011, Light & Gold 2000). Such is the case of Venezuelans, Peruvians, Brazilians, and Bulgarians. In another study, it is putted Colombians at this level (Osorio García de Oteyza & Jiménez Sosa 2018). On the other hand, we find women with transnational companies, whose activity makes frequent use of social, family and community networks that can be found in Spain and their countries of origin. For this type of enterprise, the use of ethnic resources is not an inherent characteristic. However, these women make frequent use of key resources (work experience, financial capital, education and training, ICT management, and the use of social networks).

All the groups of entrepreneur immigrant women interviewed have in common their dissatisfaction with the jobs that are normally assigned to them by the process of ethnic stratification of the Spanish labour market. In domestic service, where there is a higher demand for immigrant workers, this type of work is undervalued, offers meagre wages and the working conditions are (or are generally close) to labour exploitation.

The use or non-use of ethnic resources lies in the business strategies, the products offered, the clientele and the location of the businesses, how long the migratory project has been in existence, the ethnic «enclave», the social, family and community networks, the legal situation, the family situation, and the type of migration. These are the main variables of the reference framework that enhances the success of the entrepreneurship initiatives of immigrant women. In addition, the use of ICT is a key factor for the

success of the businesses because these tools help women to use transnational resources such as virtual networks.

Nevertheless, these immigrant women, regardless of whether they use the ethnic resources to start their businesses or not, today play an active role in the socioeconomic and cultural scenario of Madrid. In the near future, follow-up research should be done to pursue these initiatives to assess their capacity for endurance and projection, their contribution to gender equality, and to facilitate the social and economic mobility for these immigrant entrepreneur women with the gender approach of Anthias (2012) and Liberato and Ratajczak (2017). In order to facilitate and improve their entrepreneurial ventures, we would recommend our social agents provide supportive orientation sessions to get to know the nature of challenges and experiences that other women have faced before in their own businesses and provide solutions to these types of issues before starting their own businesses.

7 Bibliography

- ALDAZ L, EGUÍA B (2015). Inmigración y mercado de trabajo: nichos laborales por género y nacionalidad en España. *Revista de Estudios Sociales* 54:68-80.
- ANTHIAS F (2012). Transnational Mobility, migration research and intersectionality. *Nordic Journal of Migration Studies* 2:102-110. <http://roar.uel.ac.uk/3327/1/v10202-011-0032-y.pdf>, accessed September 6, 2018.
- ARJONA GARRIDO A, CHECA OLMOS JC (2006). Economía étnica. Teorías, conceptos y nuevos avances. *Revista internacional de sociología* 64(45):117-143.
- AYSA-LASTRA M, CACHÓN L (2016). Resistencia desde la vulnerabilidad: inmigrantes latinos en España y Estados Unidos. *Anuario CIDOB de la Inmigración*:140-163.
- BASTIA T (2014). La reproducción de las desigualdades en origen y destino: un estudio transnacional a partir de las migraciones bolivianos. *Papers of the CEIC, International Journal on Collective Identity Research* 110(2):1-20. <https://core.ac.uk/download/pdf/230814107.pdf>, accessed September 6, 2018.
- BONACICH E (1973). A theory of middleman minorities. *American Sociological Review* 38:583-594.
- BONACICH E, MODELL J (1980). The economic basis of ethnic solidarity: small business in the Japanese-American community. University of California Press, Berkeley/Los Angeles.
- BOVER A, TALTAVULL J, GASTARDO D, LUENGO R, IZQUIERDO MD, JUANDO-PRATS C, SAÉNZ DE ORMIJANA A, ROBLEDO J (2015). Calidad de vida de trabajadoras inmigrantes latinoamericanas como ciudadanas en España. *Gaceta Sanitaria* 29:123-126.
- BRAH A (1996). *Cartographies of Diaspora, Contesting Identities*. Taylor and Francis e-Library, 2005.
- CASTILLO T, REGUANT M (2017). Percepciones sobre la migración venezolana: causa, España como destino, expectativas de retorno. *Migraciones* 41:133-163.
- CEBRIÁN DE MIGUEL JA, JIMÉNEZ BLASCO BC, RESINO RM (2016a). Cambios recientes en los negocios de inmigrantes. VI Jornadas de Investigación en Geografía. Complutense University of Madrid, Madrid.
- CEBRIÁN DE MIGUEL JA, JIMÉNEZ BLASCO BC, RESINO RM (2016b). Inmigrantes emprendedores durante la crisis económica. Estudio de casos en la ciudad de Madrid. *Migraciones* 40:63-92.

- CIURLO A, COUTO-MÁRMOLA D, SANTAGATA M (2016). Migraciones calificadas: el caso de las colombianas en Buenos Aires. *Revista Interdisciplinaria da Mobilidade Humana* 48:145-164.
- CORNER P, HO M (2010). How opportunities develop in social entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice* 34(4):635-659.
- CORREA R, LACOMBA J, OCHOA S (2016). Crisis, retornos y emprendimientos. El caso de los migrantes ecuatorianos y el Fondo Cucayo. *Revue Européenne des Migrations Internationales* 32:95-120.
- DEL RÍO C, ALONSO-VILLAR O (2012). Occupational Segregation of Immigrant Women in Spain. *Feminist Economics* 18 (2):91-123.
- ELO M, FREILING J (2015). Transnational entrepreneurship: An introduction to the volume. *American Journal of Entrepreneurship* 8(2):64-73.
- GARCÉS H (2011). Comercio inmigrante y economías étnicas: síntesis y críticas de los debates vigentes. *Polis, Revista de la Universidad Bolivariana* 10(29):97-121.
- GARCÍA LIRIOS C (2018). Emprendimiento caficultor en migrantes de la región huasteca del centro de México. *Equidad y Desarrollo* 30:119-147.
- GIL-ALONSO F, VIDAL-COSO E (2015). Inmigrantes extranjeros en el mercado de trabajo español: ¿más resilientes o más vulnerables al impacto de la crisis? *Migraciones* 37:97-123.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM) (2012). <http://www.gemconsortium.org/> y <http://www.gem-spain.com/>, accessed June 14, 2018.
- GONZÁLEZ-GONZÁLEZ J, BRETONES F, ZAZCO V, ANDRÉS R (2011). Women, Immigration and Entrepreneurship in Spain: A Confluence of Debates in the Face of a Complex Reality. *Women's Studies International Forum* 34:360-370. <https://es.slideshare.net/fdiabz/women-immigration-and-entrepreneurship-in-spain>, accessed June 17, 2018.
- GUALDA E (2005). Capital social, ciudadanía e integración social desde la perspectiva de las actitudes hacia la población extranjera. In: Andréu J. Desde la esquina de Europa: análisis comparado del capital social en Andalucía, España y Europa. Centro de Estudios Andaluces, Sevilla, pp. 197-238.
- GÜELL B (2012). Els negocis dels pakistanesos al barri del Raval a Barcelona. Motius i estratègies per a l'autoocupació. Master's thesis in Sociology. Universidad de Barcelona, Barcelona.
- GÜELL B, PARELLA S, VALENZUELA H (2015). La economía étnica en perspectiva: Del anclaje a la fluidez en la urbe global *Alteridades* 25(50):37-50.
- HILLMAN F (1999). A look at the «hidden side»: Turkish women in Berlin's ethnic labour market. *International Journal of Urban and Regional Research* 23(2):267-282. <https://ideas.repec.org/a/bla/ijurrs/v23y1999i2p267-282.html>, accessed June 17, 2018.
- HUARCAYA S (2014). Imagining Ecuadorians: Historicizing National Identity in Twentieth-Century Otavalo, Ecuador. *Latin American Research Review* 49(3): 64-84.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA DE ESPAÑA (INE) (2008). Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007. INE, Madrid. https://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INECifrasINE_C&cid=1259925094082&p=1254735116567&pagename=ProductosYServicios%2FPYSLayout, accessed May 6, 2019.
- ISAJI W (1993). Definition and dimensions of ethnicity: a theoretical framework. In: Statistics Canada and U.S. Bureau of the Census (eds.). *Challenges of Measuring an Ethnic World: Science, politics and reality: Proceedings of the Joint Canada - United States Conference on the Measurement of Ethnicity* April 1-3, 1992. U.S. Government Printing Office, Washington. https://tspace.library.utoronto.ca/retrieve/132/Def_DimofEthnicity.pdf, accessed September 6, 2018.
- KATZL JA, WILLIAMS M (1997). Gender, Self-Employment and Weak-Tie Networking through Formal Organizations: A Secondary Analysis Approach. *Entrepreneurship and Regional Development* 9:183-197.

- KAUFFMAN FOUNDATION (2012). Índice Kauffman de Actividad de Nuevas Empresas The Kauffman Index of Startup Activity. http://www.kauffman.org/~/media/kauffman_org/microsites/kauffman_index/startup_activity_2016/kauffman_index_startup_activity_national_trends_2016.pdf, accessed September 6, 2018.
- KLOOSTERMAN R, RATH J (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. *Journal of ethnic and migration studies* 27(2):189-201.
- KUPFERBERG F (2003). The established and the newcomers: what makes immigrant and women entrepreneurs so special? *International Review of Sociology/Revue Internationale de Sociologie* 13(1):89-104.
- LACOMBA J (2010). El codesarrollo: debilidades y fortalezas de una idea y su práctica. *Migraciones y Desarrollo. El codesarrollo: el discurso a la práctica* 37-57.
- LANDOLT P, AUTLER L, BAIRE S (1999). From hermano lejano to hermano mayor: The dialectics of Salvadoran transnationalism. *Ethnic and racial studies* 22(2):290-315.
- LEVENT T, MASUREL E, NIJKAMP P (2003). Diversity in entrepreneurship: ethnic and female roles in urban economic life. *International Journal of Social Economics* 30(11):1131-1161.
- LIBERATO A, RATAJCZAK K (2017). The Feminist Debate on Prostitution and Trafficking: Reflections for a Unified and Theory-Driven Approach. *International Journal of Modern Sociology. Special Issue on Global Gender Inequalities* 43(1):119-135.
- LIGHT I (1972). *Ethnic enterprise in America*. University of California Press, Berkeley.
- LIGHT I, BONACICH E (1988). *Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles, 1965-1982*. University of California Press, Berkeley.
- LIGHT I, GOLD SJ (2000). *Ethnic economies*. Academic Press.
- LIGHT I, ROSENSTEIN CN (1995). *Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America*. Transaction Publishers, New York.
- LÓPEZ AT (2016). La economía étnica como motor para la integración económica, jurídica y socio-laboral del emprendedor inmigrante en España y en la Unión Europea. *Estudio de Deusto* 64(2). <http://revista-estudios.revistas.deusto.es/article/view/1259/1507.pdf>, accessed September 6, 2018.
- MADRIGAL MARTÍNEZ-PEREDA C (2015). Report submitted to the government of H.R.M. filed at the beginning of the judicial year by the State Attorney General. Centro de Estudios Jurídicos. Ministry of Justice, Madrid. <http://www.abogacia.es/wp-content/uploads/2016/09/MEMFIS16-1.pdf>, accessed September 6, 2018.
- MARTÍNEZ M (2006). La investigación cualitativa (síntesis conceptual). *Revista de investigación en psicología* 9(1):123-146.
- MASSEY D (1988). International migration and economic development in comparative perspective. *Population and Development Review* 4:383-414.
- MASSEY D (1998). Una evaluación de la teoría de la migración internacional: el caso de América del Norte. In: Malgesini G (comp.). *Cruzando fronteras. Migraciones en el sistema mundial*. Icaria, Fundación Hogar del Empleado, Madrid.
- MIN PG (1996). *Caught in the middle: Korean merchants in America's multi-ethnic cities*. University of California Press, Berkeley.
- MINISTRY OF JUSTICE, SPAIN (2016). Nacionalidad por residencia [Acquiring nationality by naturalisation]. Trámites y gestiones personales. <http://www.mjjusticia.gob.es/cs/Satellite/Portal/es/ciudadanos/tramites-gestiones-personales/nacionalidad-residencia>, accessed September 6, 2018.
- MINISTRY OF SOCIAL POLICIES AND FAMILY, GENERAL DIRECTORATE OF SOCIAL SERVICES AND SOCIAL INTEGRATION. COUNSELLING OF SOCIAL POLICIES AND FAMILIES OF THE COMMUNITY OF MADRID (2016-2018). *Encuesta Regional de Inmigración en Madrid*. www.madrid.org, accessed September 6, 2018.
- MORENO-COLOM S, LÓPEZ-ROLDÁN P (2016). El impacto de la crisis en las trayectorias laborales de las mujeres inmigrantes en España. *Cuadernos de Relaciones Laborales* 36:65-87.

- MOROKVASIC M (1991). Roads to Independence. Self-Employed Immigrants and Minority Women in Five European States. *International Migration* 29(3):407-419.
- MORSE J (1995). The significance of saturation. *Qual Health Res* 5(2):147-149.
- O'NEIL T, FORESTI M (2016). Women on the move. Migration, Gender Equality and the 2030 Agenda for Sustainable Development. Briefing Paper.
- OECD (2016). Education at a Glance 2016 – Indicators. <https://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/education-at-a-glance-2016-indicators.htm>, accessed May 6, 2019.
- ONU/UN (UNITED NATIONS ORGANISATION) (2015). Agenda 2030. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2015/09/la-asamblea-general-adopta-la-agenda-2030-para-el-desarrollo-sostenible/>, accessed September 2, 2018.
- OSO L, VILLARES M (2005). Mujeres inmigrantes latinoamericanas y empresariado étnico: dominicanas en Madrid, argentinas y venezolanas en Galicia. *Revista Galega de Economía: Publicación Interdisciplinar da Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais* 14(1):261-278.
- OSORIO GARCÍA DE OTEYZA M (2008). Mujer inmigrante: perspectivas laborales y sociales. *Revista del Instituto de Estudios Económicos* 2:363-396.
- OSORIO GARCÍA DE OTEYZA M, JIMÉNEZ SOSA M (2018). La movilidad de los inmigrantes emprendedores con iniciativas culturales y creativas en la Comunidad de Madrid. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 7(1):84-107.
- PARELLA S (2003). *Mujer, inmigrante y trabajadora: la triple discriminación*. Anthropos Editorial, Barcelona.
- PARELLA S (2005). Estrategias de los comercios étnicos en Barcelona, España. *Política y Cultura* 23.
- PATTON M (2002). *Qualitative research and evaluation methods*. Sage Publications, Thousand Oaks, 3.rd ed.
- PAVAJEAU-DELGADO C (2018). Migración y movilidad académica de mujeres colombianas cualificadas, transnacionalización de los afectos y asuntos de intimidad. *Sociedad y Economía* 34:11-25.
- POLLITT C, BIRCHALL J, PUTMAN K (2016). *Decentralising public service management*. Ed.: Gerry Stoker. Government Beyond the Centre.
- PORTES A (2000). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. In: Lesser EL (ed.). *Knowledge and Social Capital*. Butterworth-Heinemann, Boston.
- PORTES A, WILSON K (1980). Immigrant enclaves: An analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami. *American Journal Sociology* 86:295-319.
- PORTES A, RUMBAUT RG, CABALLERO E (2010). *América inmigrante*. Anthropos, Barcelona.
- RAIJMAN R, SEMYONOV M (1997). Gender, ethnicity, and immigration: Double disadvantage and triple disadvantage among recent immigrant women in the Israeli labor market. *Gender & Society* 11:108-125.
- RATH J, KLOOSTERMAN R (2000). Outsiders business: A critical review of research on immigrant entrepreneurship. *International Migration Review* 34(3):657-681.
- RINKEN S, GODENAU D, MARTÍNEZ DE LIZARRONDO A, MORENO G (2016). La integración de los inmigrantes en la sociedad española: debilidades y fortalezas en tiempos de crisis. *CIBOD 2015-2016*:206-223.
- RIVERA CUSICANQUI S (2015). Violencia e interculturalidad. Paradojas de la etnicidad en la Bolivia de hoy. *Telar* 12:49-70.
- RIVERA CUSICANQUI S (2016). Etnicidad estratégica, nación y (neo)colonialism en América Latina. *Revista Alternativa* 5:65-87.
- SALLÉ M A, MOLPECERES L, ONGIL M (2009). Análisis de la situación laboral de las mujeres inmigrantes: modalidades de inserción, sectores de ocupación e iniciativas empresariales. Colección Estudios 110, Instituto de la Mujer, Madrid.
- SANTANDER P (2011). Por qué y cómo hacer análisis de discurso. *Cinta de Moebio* 41:207-224. <http://www.facso.uchile.cl/publicaciones/moebio/41/santander.pdf>, accessed September 2, 2018.

- SANZ J, GARCÍA-MORENO C (2016). «Me fui, aunque no por cuestiones económicas»: migraciones a España de mujeres cubanas y ecuatorianas por motivos extraeconómicos. *Latin American Research Review* 51(2):128-149.
- SCHROVER M, VAN DER LEUN J, QUISPEL C (2007). Niches, labour market segregation, ethnicity and gender. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 33:529-540.
- SOBCZYK R, SORIANO-MIRAS R (2015). «El indígena tiene que estar siempre innovando»: transformaciones de la etnicidad de la diáspora comercial de Otavalo. *Revista Española de Antropología Americana* 45:457-476.
- SOLÉ C (2005). Negocios étnicos: los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña. Bellaterra, Barcelona.
- SOLÉ C, PARELLA S, ALARCÓN A (2009). El autoempleo de las trabajadoras inmigradas. ¿Una alternativa a la discriminación laboral? *Cuadernos de Relaciones Laborales* 27(1):171-200.
- SORIANO-MIRAS R (2006). La inmigración femenina marroquí y su asentamiento en España: un estudio desde la «Grounded Theory». *Revista Internacional de Sociología* 43:105-142.
- SPANISH MINISTRY OF JUSTICE (2016). Nacionalidad por residencia [Acquiring nationality by naturalisation]. Trámites y gestiones personales. <http://www.mjjusticia.gob.es/cs/Satellite/Portal/es/ciudadanos/tramites-gestiones-personales/nacionalidad-residencia>, accessed September 6, 2018.
- STARTIENÉ G, REMEIKIENÉ R (2008). Gender gap in entrepreneurship. *Engineering economics* 60(5):95-103.
- UNDESA (2016). International Migration Report 2015. United Nations, Population Division, Highlights, New York. http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf, accessed September 6, 2018.
- UNITED NATIONS ORGANISATION (UN) (2015). Agenda 2030. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2015/09/la-asamblea-general-adopta-la-agenda-2030-para-el-desarrollo-sostenible/>, accessed September 2, 2018.
- VALENZUELA JR (2002). Working on the margins in metropolitan Los Angeles: Immigrants in day labour work. *Migraciones Internacionales* 1(2):5-28.
- VALLES M (2007). Entrevistas cualitativas. Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.
- WALDINGER RD, ALDRICH HE, WARD R (1990). *Ethnic entrepreneurs: Immigrant business in industrial societies*. Sage Publications, Inc., Newbury Park.
- WILSON K, PORTES A (1980). Immigrant enclaves: an analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami. *American Journal of Sociology* 86(2):295-319.
- YEATES N (2004). Global care chains. *International Feminist Journal of Politics* 6(3):369-391.
- YINGER JM (1985). Ethnicity. *Annual Review of sociology* 11:151-180.

Appendix 1

Interview script

0. AUTOBIOGRAPHICAL FRAMEWORK

- Nationality of origin
- Age
- Time resident in Spain
- Legal situation
- Family situation
- Level of education
- Work experience
- Company details
 - Sector
 - Location
 - Duration
- Type of ownership

1. PHASE PRIOR TO SETTING UP THE BUSINESS

- Motivations for entrepreneurship and relations with the selected economic sector
- Financial resources (origin)
- Decision regarding the location of the business
- Information regarding legal and official red tape necessary to open the business
- Response of the family environment regarding the decision to set up a business enterprise
- Subjective perception of the possible situations related to gender discrimination in the phase prior to launching the business
- Social resources used by the businesswoman in the phase prior to launching the business

2. MANAGEMENT AND ADMINISTRATION OF THE BUSINESS

- Human resources (if any): nationality, gender, and hiring criteria
- Suppliers: sources of information, selection criteria
- Customers: segment that the business targets, subjective viewpoint of the most important elements in customer service
- Education and training of the businesswoman: further education and training, external consulting, business networking (weak social resources)
- Work-life balance: business hours, time dedicated, social support resources

3. FINAL POINTS

A subjective evaluation of the performance of the business currently, the main difficulties observed, and prospects for the future

The quest for the evaluation of microfinance social performance

Indagación en la evaluación del desempeño social de las microfinanzas

Javier SIERRA
jsierra@usal.es
University of Salamanca (Spain)

Victoria MURIEL-PATINO
mvmuriel@usal.es
University of Salamanca (Spain)

Fernando RODRÍGUEZ-LÓPEZ
frodriguez@usal.es
University of Salamanca (Spain)

Abstract/Resumen

- 1. Introduction**
 - 2. The evaluation of microfinance social performance: why is it important?**
 - 3. What to measure? The use of social standards as proxies for social performance**
 - 3.1. Universal Standards for Social Performance Management**
 - 3.2. Client Protection Certification Standards (CPCS)**
 - 3.3. Environmental Standards**
 - 3.4. Pro-Poor Principles (PPP)**
 - 3.5. Social Outcome Indicators**
 - 4. Practical methods for the evaluation of microfinance social performance**
 - 4.1. Microfinance social performance assessment**
 - 4.1.1. SPI4 and ALINUS**
 - 4.1.2. The Green Index**
 - 4.1.3. The Social Business Scorecard**
 - 4.1.4. Getting Started Questionnaire**
 - 4.1.5. Poverty Scorecards**
 - 4.1.6. Outcomes management**
 - 4.2. Microfinance external validation: certification and rating**
 - 4.2.1. Microfinance certification**
 - 4.2.2. Microfinance Social Rating**
 - 4.2.3. The MIX Market Diamond System**
 - 5. Summary and conclusion**
 - 6. Acronyms**
 - 7. References**
- Annex**

The quest for the evaluation of microfinance social performance

Indagación en la evaluación del desempeño social de las microfinanzas

Javier SIERRA
jsierra@usal.es
University of Salamanca (Spain)

Victoria MURIEL-PATINO
mvmuriel@usal.es
University of Salamanca (Spain)

Fernando RODRÍGUEZ-LÓPEZ
frodriguez@usal.es
University of Salamanca (Spain)

Citar como/Cite as:

Sierra J, Muriel-Patino V, Rodríguez-López F (2020). The quest for the evaluation of microfinance social performance. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 9(2):54-108.
DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.351.

Abstract

Several stakeholders have joined forces in recent years to facilitate consensus building on practices, indicators and standards that might serve to increase accountability and improve microfinance social performance. As a result, several sets of social standards have been developed to provide social performance assessment with a similar level of consistency and acceptance as those of financial performance. In this paper it is explored how standard-based evaluation methods may be used to test the underlying theory of change of microfinance, and the rate of use of existing methods in practice. Our findings suggest that social rating and social performance assessment using SPI4 are the most used methods. Nevertheless, standard-based methods are not suitable to assess the complete magnitude of microfinance social performance. Hence, microfinance social performance cannot rely on standard-based methods only, but need to use specific evaluation frameworks and indicators to fully measure microfinance effectiveness.

Palabras clave: microfinance, evaluation, performance, financial inclusion, Latin America.

Resumen

Varias partes interesadas han unido sus fuerzas en los últimos años para facilitar el consenso sobre prácticas, indicadores y estándares que podrían servir para aumentar la responsabilidad y mejorar la actuación social de las microfinanzas. Como resultado, se han desarrollado varios conjuntos de estándares sociales para proporcionar una evaluación de la actuación social con un nivel similar de consistencia y aceptación como los del desempeño financiero. En este documento se explora cómo se pueden usar los métodos de evaluación basados en estándares para probar la teoría subyacente del cambio de las microfinanzas y la tasa de uso de los métodos existentes en la práctica. Nuestros hallazgos sugieren que la calificación social y la evaluación de la actuación social utilizando SPI4 son los métodos más utilizados. Sin embargo, los métodos basados en estándares no resultan adecuados para evaluar la magnitud completa de la actuación social de las microfinanzas. Por lo tanto, la actuación social de las microfinanzas no puede basarse únicamente en métodos basados en estándares, sino que se deben emplear marcos e indicadores de evaluación específicos para medir completamente la efectividad de las microfinanzas.

Keywords: microfinanzas, evaluación, actuación social, inclusion financiera, Latinoamérica.

1 Introduction

Microfinance institutions (MFIs) aim to generate changes in the lives of their clients by providing them financial and non-financial services tailored to their needs. Microfinance used to be considered as a socially responsible activity without further discussion during the early years. Nevertheless, evidence about mission drift suggested the existence of a problem that may arise when the stated social mission of MFIs is not aligned with their practice (Armendáriz & Szaferz 2011). To what extent is microfinance able to change the lives of people now that it has turned into a central question of debate?

This issue has led to an increasing pressure for evidence-based investments towards socially oriented interventions in the microfinance sector. Then, stakeholders struggle with a critical problem: evaluation methods from the traditional banking sector were suitable to assess microfinance financial performance, but there were no previous methods to assess social performance, and as a consequence, data on social returns was inadequate or simply absent (Spaggiari 2016).

This problem led different actors collaborate to improve evaluation techniques to assess the effectiveness of microfinance to generate social returns. Consequently, methods to evaluate microfinance social performance have evolved towards a more structured metrics over the past decade. Considering this context, with our study we aim to answer the following research question: what is the relationship between standard-based evaluation methods and the underlying theory of change of microfinance?

There seems to be a gap in which existing microfinance literature offers little guidance to practitioners and policy makers to have a comprehensive view about what standard-based method is more suitable to assess the different steps of the social performance process. In this regard, in this investigation it is sought to put the theory and practice of social performance evaluation into conversation and achieve the following research objectives: firstly, to identify the existing standards for the evaluation of social performance; secondly, to explore how these standards can be applied in practice to assess microfinance success. To accomplish these research goals, we use data on social performance evaluations undertaken in Latin America and the Caribbean to compare the rate of use of each method in the region.

The remainder of the paper is structured as follows: in Section 2, it is explored the reasons to evaluate microfinance social performance; in Section 3, it is presented the existing social standards and the indicators used to capture social change; in Section 4, it is analysed how these standards can be used in practice to measure social change, and in Section 5, it is presented the main conclusions of this research.

2

The evaluation of microfinance social performance: why is it important?

Lack of access to credit is commonly accepted as one of the main causes of poverty in developing countries. The poor have no access to formal financial services because they are not able to put up collateral and because transaction costs are too high to make lending profitable for financial institutions. MFIs aim to help people living in poverty conditions by providing them access to credit, with the hope that it will allow them to improve their overall standard of living. This could be achieved by allowing them to smooth consumption, manage unexpected events, invest on health or education, or start small businesses.

To what extent microfinance is an effective tool to enhance welfare among the poor has been a major question among researchers, practitioners and policymakers. In order to answer the question of why the evaluation of microfinance social performance is important, we will build up on the roots of microfinance: provide financial services to enhance welfare among the poor. A theory of change fits this aim, as a description of the causal process that leads from intentions to an ultimate goal. It represents a model based on the underlying logic of an intervention seeking for social change, and details the actions to be implemented, that is, what needs to happen to address a specific problem and achieve a certain social change. Despite it is not always explicit to all interventions, or even missing in few cases, a theory of change is a key aspect to develop programs and policies seeking to generate a positive social change (Jackson 2013). Thus, the evaluation of the effectiveness of intervention by testing the underlying theory of change is useful to identify ways for improvement.

A theory of change is commonly defined both graphically as a narrative. It includes five key stages that follow a causal process that could lead to a positive social change. In Figure 1, it is represented these five stages. Intent and design are considered «inputs» of the social performance process. «Intent» refers to the social mission of the MFIs, which clearly explains the specific social goals the institutions seek to achieve. «Design» refers to internal organization and structure, and it details how microfinance services and performance objectives are organized to achieve this final goal. «Activities» indicate how services will be provided to reach target clients. «Outputs» are the result or product of an activity. «Outcomes» refer to changes that are plausibly associated with microfinance. «Impact», finally, represents changes that are a direct consequence of the intervention, all other things excluded.

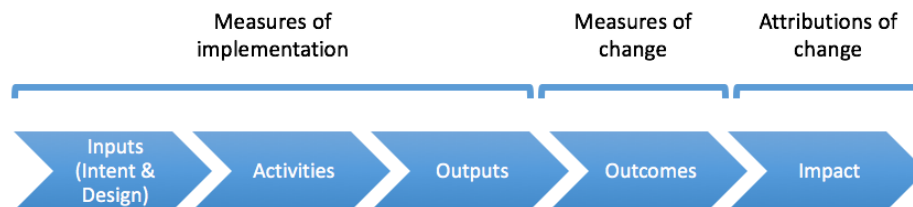


Figure 1
Diagram of a theory of change
Source: Sinha (2017a)

Because it represents a logical sequence of the steps required to attain a specific social change, it is also known as the «hierarchy of results». The first three steps (inputs, activities, and outputs) refer to different levels of implementation measures. «Outcomes» indicate measures of change. Outcomes (e.g., changes in clients' income) go beyond outputs (e.g., access to financial services), but the former does not imply direct attribution. «Impact», technically, refers to attributions of change. Thus, impact equals a change that is a direct consequence of a specific intervention (Sinha 2017a).

Through the collection and analysis of information on social performance, it is possible to test the model representing a specific theory of change, and to undertake comparisons between the original plan and the process really developed. Therefore, microfinance evaluation allows to compare the expected results with the outcomes attained. In an increasingly data-driven industry, it could be argued that all stakeholders are concerned about the evaluation of social performance, as it would allow to improve the change in client's lives and to ensure accountability throughout the whole process. MFIs are interested in measuring microfinance social performance as they need to take evidence-based decisions to improve their results. By undertaking performance evaluations, MFIs would be able to better understand their client's situation, to improve their internal organization and structure, and to develop products and services tailored to their needs. Also, MFIs can monitor intended and unintended effects on clients' lives and their environment. Last but not least, the increasing competitiveness on the microfinance sector and the wider range of options for social investments in other sectors are pushing MFIs to provide evidence of their social results, as a way to guarantee access to funding.

Asset owners and asset managers take investment decisions based on financial and social returns. Thus, performance evaluations are useful to asset owners and asset managers as they allow to differentiate between interventions with evidence of social change (i.e., outcomes) from those with proxies of social return (i.e., outputs). All stakeholders would benefit if microfinance performance is evaluated properly, as it allows to improve accountability and hence to better align stakeholder's interests toward a positive change in client's lives, to generate sufficient financial returns for investors, and also, potentially, to attain financial self-sufficiency.

3 What to measure? The use of social standards as proxies for social performance

Microfinance stakeholders have for years faced a critical problem to measure microfinance success: the data on financial performance was rich and clear, but the data on social performance was inadequate or inexistent. The lack of prior socially-oriented evaluation models from the traditional banking sector led to the collaboration among different stakeholders to facilitate a consensus building on practices, indicators and standards that might serve as a guide to take decisions and actions to improve social performance, as well as a basis for its assessment. As a result of this collaboration, several sets of social standards have been developed in recent years to provide social performance assessment with a similar level of consistency and acceptance as that of financial performance (Spaggiari 2016). At present, there are five main sets of social standards commonly used to assess microfinance social performance: Universal Standards for Social Performance Management, Client Protection Principles, the Environmental Standards, and Pro-Poor Principles (PPP) and the Social Outcome Indicators.

3.1. Universal Standards for Social Performance Management

The Universal Standards for Social Performance Management (USPM) are a set of client-centred best practices put forward in 2012 by the Social Performance Task Force (SPTF) to help MFIs achieve their social goals. The USPM are classified into six dimensions, covering a total of 19 standards that, in turn, are constructed from a set of 85 Essential Practices and 160 indicators (Wardle 2017). In Table 1, it is showed the six dimensions of the USPM and their corresponding standards.

Dimension	Standards
Define and monitor social goals	1.A. The provider has a strategy to achieve its social goals
	1.B. The provider collects and discloses accurate client data specific to its social goals
Ensure board, management, and employee commitment to social goals	2.A. Members of the board of directors hold the provider accountable to its mission and social goals
	2.B. Senior management oversees implementation of the provider's strategy for achieving its social goals
	2.C. Employee recruitment and evaluation is based on both social and financial performance criteria
Design products, services, and delivery channels that meet client's needs and preferences	3.A. The provider understands the needs and preferences of different types of clients
	3.B. The provider's products, services, and delivery channels are designed to benefit clients, in line with the provider's social goals

Dimension	Standards
Treat clients responsibly	4.A. Prevention of over-indebtedness
	4.B. Transparency
	4.C. Fair and respectful treatment of clients
	4.D. Privacy of client data
	4.E. Mechanisms for complaints resolution
Treat employees responsibly	5.A. The provider follows a written Human Resources policy that protects employees and creates a supportive working environment
	5.B. The provider communicates to all employees the terms of their employment and provides training for essential job functions
	5.C. The provider monitors employee satisfaction and turnover
Balance financial and social performance	6.A. The provider sets and monitors growth rates that promote both institutional sustainability and social goals
	6.B. Equity investors, lenders, board, and management are aligned on the provider's social goals and implement an appropriate financial structure in its mix of sources, terms, and desired return
	6.C. The provider sets prices responsibly
	6.D. The provider compensates senior managers in a way that is appropriate to a provider with stated social goals

Table 1

Universal Standards for Social Performance Management

Source: SPTF (2017).

3.2. Client Protection Certification Standards (CPCS)

The Smart Campaign (2014) has developed a set of Client Protection Certification Standards suitable to measure how well MFIs are protecting their clients, to address weaknesses, to turn client protection into operational success, and to reduce risk. The minimum protection level that microfinance clients should expect to receive when doing business with an MFI is determined by a set of seven principles. The CPCS are included in the USPM as a single dimension «Treat Clients Responsibly» (Smart Campaign 2016). The CPCS are defined by 25 standards, shown in Table 2.

Client protection principles	Standards
Appropriate Product Design and Delivery	1.1. The financial institution (FI) offers products and services that are suited to clients' needs
	1.2. The FI monitors the suitability of products, services and delivery channels
	1.3. A policy and documental process are in place to prevent aggressive sales techniques and forced signing contracts
Prevention of Over-indebtedness	2.1. The FI has a sound policy and well-documented process for loan approvals and makes decisions using appropriate information and criteria
	2.2. The FI uses credit reporting information, when feasible in the local context
	2.3. The FI senior management and board monitor the market and respond to heightened over-indebtedness risk
	2.4. The FI maintains sound portfolio quality
	2.5. The FI incentivizes staff to approve quality loans

Client protection principles	Standards
Transparency	3.1. Policy and documented process are in place to require transparency on product terms, conditions and pricing
	3.2. The FI communicates with clients at an appropriate and through appropriate channels
	3.3. The FI takes adequate steps to ensure client understanding and support client decision making
Responsible pricing	4.1. The FI is managed sustainably to provide services in the long term
	4.2. The FI's pricing policy is aligned with the interest of clients
	4.3. The FI's financial ratios do not signal pricing issues
Fair and Respectful Treatment of Clients	5.1. The FI promotes and enforces fair and respectful treatment of clients in line with a code of conduct
	5.2. The FI has a policy and documented processes to avoid discriminating against protected categories in selecting clients and setting terms and conditions
	5.3. Loans are collected by staff and collection agents in an appropriate manner
	5.4. The FI has effective systems to prevent and detect fraud
	5.5. Insurance claims are processed in a fair and timely manner
	5.6. The FI management and oversight support fair and respectful treatment of clients
Privacy of Client Data	6.1. Client data are kept secure and confidential
	6.2. Clients are informed about data privacy and consent to use their data
Mechanisms for Complaint Resolution	7.1. The FI has an effective system in place to receive and resolve client complaints
	7.2. The FI informs clients about their right to complain and how to submit a complaint
	7.3. The FI uses information from complaints to manage operations and improve product and service quality

Table 2

Client Protection Principles

Source: Smart Campaign (2016).

3.3. Environmental Standards

A recent trend in the microfinance sector is to use «green» indicators to measure the environmental approach of MFIs, in addition to the traditional double bottom line of financial and social aims. Thus, the term «green microfinance» is gaining recognition to refer to microfinance inspired by environmental concerns (Huybrechs *et al.* 2015). The e-MFP Microfinance and Environment Action Group (2016) has suggested a set of four standards to assess the environmental orientation of microfinance. In Table 3, it is showed the four standards and their respective essential practices.

Standards		Essential practices
A	The institution defines, manages, and monitors its environmental strategy	A 1 The institution defines its environmental strategy
		A 2 The institution manages and monitors its environmental strategy

Standards		Essential practices
B	The institution manages its internal environmental risks	B 1 The institution implements actions to reduce its internal ecological footprint
		B 2 The institution monitors its internal ecological footprint
C	The institution manages its external environmental risks	C 1 The institution evaluates the level of environmental risk to its clients
		C 2 The institution includes the level of environmental risk as a factor in the loan approval process
		C 3 The institution raises clients' awareness on environmental risks linked to clients' activities and possible mitigation strategies
D	The institution fosters green opportunities	D 1 The institution offers specific financial products for clean energy
		D 2 The institution offers specific financial products for sustainable or climate-smart agriculture
		D 3 The institution offers other green financial or non-financial products or services

Table 3

Environmental Standards

Source: e-MFP Microfinance and Environment Action Group (2016).

3.4. Pro-Poor Principles (PPP)

Truelift, a global initiative to enhance accountability in pro-poor development through social business and microfinance, has developed the PPP. Principle 1 refers to purposeful outreach to people living in conditions of poverty, related to the effectiveness of outreach to people living in poverty, and its comparison with the overall client base. Principle 2 focuses on products (both financial and non-financial) and delivery channels that meet the needs of people living in conditions of poverty, to measure to what extent they are tailored to client needs. Principle 3 requires MFIs and social businesses to have a strong theory of change to tackle the needs of their clients, and their activities should be designed following a client-centred approach. According to Truelift, actual monitoring of the progress of poor clients is the weakest of pro-poor practices in microfinance and social business, and this is the reason why Principle 3 deals with tracking progress of people living in conditions of poverty.

Each of the PPP is divided into four categories: intend and strategy; measurement, data quality, and analysis; results achieved, and use of findings. Every category is then defined by a set of essential practices. In Table 4, it is showed the detailed structure of the PPP.

Pro-Poor Principles	Categories	Essential Practices
Purposeful Outreach to People Living in Conditions of Poverty	Intent and strategy	Intent and systems to offer services to people who are poor by comparison to relevant poverty lines in different regions
	Measurement, data quality, and analysis	Poverty measurement of, at least, a representative sample of clients upon entry, using data collection methods and checks that generate robust data with appropriate analysis
	Results achieved	Poverty gap is positive: percentages of entering clients below selected poverty lines is higher than percentages for the national or regional population
	Use of findings	Poverty outreach results are used to monitor outreach goals and effect operational and strategic decisions regarding geographic expansion, delivery channels and product development
Products and Services that Meet the Needs of Poor Clients	Intent and strategy	Product/service design is informed by systems in place to continuously source insights about poor clients' needs, constraints, and behaviors at entry and over time
		Processes in place to recognize and support clients in vulnerable situations or suffering financial stress
	Measurement, data quality, and analysis	Robust systems for quality assurance monitoring of services to poor clients and for client protection and retention, with special attention to client and field officer feedback and experience, generate good quality data with appropriate analysis
	Results achieved	Evidence from poor clients' use of products/services, their feedback and retention indicate products/services and protection are appropriate for poor clients and their households
Tracking Progress of Poor Clients	Intent and strategy	Systematic tracking of progress of poor clients and their households is based on indicators relevant to the institution's specific poverty alleviation objectives
		Periodic tracking of poor clients over time through representative sample or census approach, using reasonably accurate and credible measures of the chosen indicators, generates quality data with appropriate analysis
	Results achieved	Evidence of change in lives of poor clients and their households over time, disaggregated by location, gender, service use, and starting poverty status indicator values
	Use of findings	Board of Directors and senior management draw practical inferences from findings and apply these to review social goals and to think strategically about ways to add value for poor clients

Table 4

Pro-Poor Principles

Source: Truelift website (<https://sealofexcellence.wordpress.com/>).

3.5. Social Outcome Indicators

The Outcomes Working Group (OWG), founded by the SPTF, has developed a set of harmonized indicators to measure social outcomes. These indicators are classified into four themes (business and entrepreneurship; economic poverty, assets and housing; resilience and vulnerability, and health), each one of them divided into several sub-themes, which are then defined by specific indicators. In Table 5, it is showed the complete list of the themes and their respective indicators.

Outcomes themes	Sub-themes		Indicators
Business outcomes	Change in business assets	1.	% who have invested in major tools/equipment/structures/productive assets for self-employment
		2.	% with $\uparrow \downarrow \rightarrow$ in total business assets, a numerical values of increase
	Change in business revenue	3.	Annual sales
		4.	Annual net income
		5.	% who report an increase in their business income
	Business practices	6.	% who introduced a new product or service in the last V year/s
		7.	% who experience $\uparrow \downarrow \rightarrow$ in their income during high season in past year
		8.	% of women clients who either jointly or solely make the business decisions
		9.	% who introduced new business processes in last X years
	Increased employment in financed business	10.	Number of family members working in financed business
		11.	Number of wage workers employed in financed business
	Business attitude	12.	% with $\uparrow \downarrow \rightarrow$ on level of confidence in ability to be successful at their business
		13.	% satisfied with business earnings
Poverty/ assets/ housing outcomes	Change in economic poverty	1.	After years 3 and 5: % of client households above the benchmarked poverty line who were below the line at entry
		2.	After years 3 and 5: % poor clients in year 1 still with MFI, % of them now above the poverty line, % still below poverty line
		3.	% change in client households' poverty rate – per the PPI
	Acquisition of assets	4.	% households acquiring additional key household assets, by year
	Improved quality of life	5.	Increase in % of households who have access to an improved type of toilet
		6.	Increase in % of households with improved main source of drinking water
		7.	Increase in % households using clean or efficient energy sources for cooking
		8.	% of households sending their children to school regularly
		9.	% clients who feel positive about the future
	Housing	10.	% households who made specific changes to the home in the last 3 years
	Income	11.	% of households with $\uparrow \downarrow \rightarrow$ in the number of sources of income $\uparrow \downarrow \rightarrow$ in household income over previous 12 months % of households who say their income has $\uparrow \downarrow \rightarrow$ over previous 12 months % of households who say their income has been stable over the previous 12 months
Resilience and vulnerability outcomes	Financial tools	1.	Change in cash savings balance with the MFI % clients with $\uparrow \downarrow \rightarrow$
		2.	Use of financial tools in response to a shock or stressor
	Financial tools/liquid assets	3.	Change in liquid assets
	Security of income	4.	Reduction in reliance on casual labour as main income source
	Liabilities	5.	Appropriate ratio of household debt/disposable income
	Coping strategies & consumption smoothing	6.	Decrease in % of households not able to manage key expenditures
	Food security	7.	Improved food intake in the household
	Self-perceived resilience	8.	Change in self-perception of future risk/situation

Outcomes themes	Sub-themes		Indicators
Health outcomes	Food security	1.	Improved food intake in the household
	Water and sanitation	2.	Improved drinking water source
		3.	Water is treated to make
	Preventive health care	4.	Perceived preventive medical care in prior year
		5.	Saved money for health costs
	Curative care	6.	Reduction in those who delayed seeking treatment due cost
	Psychosocial	7.	Improvement in confidence for ability to afford appropriate medical care
		8.	Improved sense of hope for future
		9.	Improved satisfaction with life one has
	Domestic violence	10.	Decrease in fear of husband/partner
		11.	Decrease in belief that a partner/husband is ever justified in hitting or beating his wife

Table 5

Harmonized Social Outcome Indicators

Source: Sinha (2017a).

4 Practical methods for the evaluation of microfinance social performance

These sets of social standards may be applied in practice following different evaluation approaches: assessment, certification, and rating (The Rating Initiative 2012). Microfinance assessment aims to understand MFI weaknesses and improve performance, and it is applied for internal purposes or to provide private information to selected third parties. Microfinance certification aims to recognize compliance with the accepted standards, and the main purpose is to publish information and claim achievement of certain compliance levels. Microfinance rating seeks to compare social performance with that of other institutions, with the purpose to provide useful information to take decisions on investment allocation.

4.1. Microfinance social performance assessment

Going one step further, microfinance social performance may be internally assessed by applying a specific microfinance audit tool to determine whether an MFI can be considered to properly fulfil the requirements of a specific set of social standards or, else, a group of socially oriented principles. The main objective is to identify and understand MFI weaknesses as well as to enhance performance improvements, under the assumption that the soundness in the fulfilment of standards related to products, internal organization, and processes are a reliable proxy for social performance (Smart Campaign 2014). The main audit tools commonly used in the microfinance sector are the SPI, ALINUS, the Green Index, the Social Business Scorecard (SBS), the Getting

Started Questionnaire (GSQ), the Poverty Assessment Tool (PAT), the Poverty Probability Index, and Outcomes Management.

4.1.1. SPI4 and ALINUS

CERISE has developed a set of tools to help MFIs to carry out social audits, analyse social data, and define their social strategy. One of them is the Social Performance Indicators (SPI), a Microsoft Excel-based tool developed by CERISE in coordination with several stakeholders,¹ to evaluate an MFI's structure, orientation and activity. Several versions of the SPI tool have been published in recent years, being SPI4 the most recent one.² The SPI4 tool is shaped using a core questionnaire which includes the USPM and the CPCS. The SPI4 allows MFIs with a specific mission focus to select additional modules to the core questionnaire. These additional modules include the PPP and the Environmental Standards, and also questions regarding gender, third-party providers (mobile network operation agents, money transfer companies, business correspondents, insurance companies or collection agencies), or insurance products.

The SPI4 allows MFIs to undertake to types of audit: a self-assessment, when the purpose of the evaluation is to improve internal strategic management and operational planning, or an accompanied self-assessment, when the evaluation is undertaken in collaboration with a recognised SPI auditor, usually to demonstrate and share results with third parties. MFIs may also choose between centralized and participatory evaluations. In the former case, only top management participates in the process, while in the latter case different stakeholders are involved. The whole audit process takes about 10 days (CERISE 2018a).

CERISE and the SPTF have implemented ALINUS (ALigning INvestors due-diligence and reporting to the Universal Standards), a social audit tool developed from a subset of 68 indicators from the SPI4, chosen by consensus among 15 of the leading social investors in microfinance. ALINUS allows social investors to collect social data for due diligence and monitoring (CERISE 2018b).

SPI4 and ALINUS results are gathered by CERISE and kept confidential, but CERISE uses these data to periodically publish benchmark tables that allow MFIs to evaluate their results. CERISE analyses incoming evaluations and ranks them within five different levels according to the level of completion, quality of comments, and the auditor's experience. Level 0 refers to incomplete audits, with mock data or undertaken in a beta version. Level 1 includes complete audits, but with missing data or missing (or inconsistent) comments. Level 2 refers to complete audits, with comments and conducted by an auditor known by CERISE. This is the maximum quality score that a self-assessment can receive. Level 3 includes complete assessments with comments, undertaken by an auditor qualified by CERISE or with a large experience with SPI, while level 4 is reserved for evaluations conducted by a rating agency or a highly qualified auditor.

- 1 These stakeholders included the Social Performance Task Force, Smart Campaign, MIX, Truelift, Grameen Credit Agricole Microfinance Foundation, ADA-BRS, Planet Rating, Pakistan Microfinance Network, Red Financiera Rural, CIF/Afrique de l'Ouest, and ESAF India (<https://cerise-spm.org/es/spi4/>).
- 2 The SPI4, along with complete information on how to use the tool, a list of completed evaluations, and technical support may be downloaded at CERISE's website (<https://cerise-spm.org/es/spi4/>).

The SPI4 has gained recognition as one of the most popular audit tools in the microfinance sector. As of October 2017,³ 394 completed SPI4 audits had been undertaken all over the world, 127 of them in 17 Latin America and the Caribbean countries. Bolivia is the country with the largest number of evaluations (24), followed by Ecuador (18), Brazil, Mexico (13 each), Jamaica, and Nicaragua (12 each). There are four countries where only one SPI4 evaluation has been undertaken (Chile, El Salvador, Haiti, and Uruguay). About 80 % of the evaluations are accompanied self-assessments; the rest are self-assessments undertaken by the MFIs on their own. As regards legal status, 36 % are for non-bank financial institutions (NBFIs), 30 % for NGOs, 19 % for cooperatives, and 15 % for banks.

4.1.2. The Green Index

The Green Index, developed by the e-MFP Microfinance and Environment Action Group (2016), is an audit tool focused on assessing the environmental performance of an MFI. It has been developed following the USPM structure of Standards and Essentials Practices, followed by indicators and details. It uses the environmental standards explained above to assess to what extent MFIs' have implemented environmental criteria to their structure, orientation, and activities. It consists of a quantitative and a qualitative part, the latter designed to be integrated into the SPI4 as an optional seventh dimension by those MFIs that have included environmental responsibility among its social goals. The aim of this tool is to enhance awareness on environmental responsibility and the so-called «triple bottom line of microfinance», to foster integration of environmental indicators in microfinance performance assessment tools, and to disclose potential environmental strategies suitable to be implemented by MFIs.

4.1.3. The Social Business Scorecard

The SBS has been developed by CERISE in collaboration with the Social Business Working Group, which includes nine organizations: AFD, CIDR, GRET, IRAM, AIDR, Entrepreneurs du Monde, Grameen Crédit Agricole Microfinance Foundation, Investisseurs & Partenaires, and Proparco. The SBS allows to identify practices and operational approaches of social businesses, with the aim of classifying them into different institutional profiles defined by a set of specific indicators. The SBS may be used for self-assessment as well as for accompanied self-assessment, and it analyses seven dimensions (the so-called «7 P's»), which focus on intent and design of institutions, their activities and outputs (CERISE 2015b):

- Purpose, or social mission of the institution, defined by a set of goals that may be defined, measured and analysed;
- Public, or target clients of the institution, which may be living in a situation of poverty, exclusion, inequality, or vulnerability. It is necessary to guarantee that the products and

3 CERISE'S website consultation on November 18th, 2017 (<https://cerise-spm.org/es/spi4/>).

services provided by the MFI are tailored to clients' needs, respecting the basic principles of client protection and therefore not harming consumers or users;

- Product and services provided by the MFI, which must help to reduce or mitigate the clients' social problem, priced taking into account their weak purchasing power;
- Human resources policies and work conditions must comply with local laws and meet international standards to ensure decent work;
- Ethical principles regarding the environment, social responsibility, transparency and fiscal obligations;
- Profits, to verify financial sustainability without undermining the business social goals, paying special attention on transparency as regards financial accounts and management remuneration, and
- Partnership, as an optional element to be analysed when the social business has key partners that may play a key role in providing essential technical support.

These seven dimensions are subdivided into 21 criteria and 54 practices, which are then assessed as proxy indicators. According to the most recent data provided by CERISE, in Latin America and the Caribbean, the SBS has been used only in Haiti (CERISE 2015a).

4.1.4. Getting Started Questionnaire

The Smart Campaign has developed the Smart Assessment methodology to facilitate performance assessment in the fulfilment of the CPCS. MFIs have two options to internally assess client protection practices: self-assessments, done internally by staff of the MFI who have received Smart Assessment training, and accompanied self-assessments, done by staff of the MFI in collaboration with a trained external consultant with experience about the Smart Assessment methodology (Smart Campaign 2014).

The GSQ⁴ is an audit tool designed to help financial providers to assess the extent of implementation of client protection practices within their own organization. The GSQ is based on the CPCS, and it is subdivided into standards and indicators. Every indicator in the GSQ is assessed according to a scale divided into four levels: does not meet the indicator, partially meets the indicator, meets the indicator, and non-applicable. There are two options to undertake assessments using the GSQ: Level 1 (Client Protection light assessment), and Level 2 (Client Protection full in-depth assessment). Level 2 goes a step further beyond standards and indicators, and it includes compliance criteria.

4.1.5. Poverty Scorecards

The evaluation of microfinance may rely on poverty scorecards, a valuable low-cost tool to systematically assess microfinance performance by focusing on the evolution among clients of a small set

4 The updated version of the Getting Started Questionnaire may be downloaded at the Smart Campaign's website (<http://smartcampaign.org/tools-a-resources/1108>).

of proxies related to the prevalence of poverty (Schreiner *et al.* 2014). Poverty scorecards are useful to characterize the poverty context in which MFIs operate and relate it to the activity of the latter. They usually adopt a survey format, specially designed to gather information related to a set of key financial and social indicators suitable to estimate the likelihood that a household is below a certain poverty line. Thus, poverty scorecards use data on outputs and outcomes. Microfinance outreach may be evaluated by calculating the percentage and the evolution of its portfolio households that are considered to be poor as identified by the standards. Poverty scorecards are country-specific, because the standards must be adjusted to different poverty lines and statistical information related to the country of application.

The PAT (Simanowitz 2003) and the Progress out of Poverty Index (PPI)⁵ (Desiere *et al.* 2015) are the two main standardized poverty scorecards commonly used to measure and track microfinance outreach. These two poverty scorecards share a set of common characteristics, but they differ in their statistical method, number of targeted indicators, and the type of information gathered from microfinance clients. The use of PAT to measure poverty has declined in recent years,⁶ and today the PPI is the most commonly used poverty scorecard in the microfinance sector (Boucher 2014). Even though it is suitable to measure poverty levels in the broad sense, microfinance is by far the main sector where this poverty scorecard is used (Grameen Foundation 2014). In Latin America and the Caribbean, as Table 6 shows, the PAT benchmark is available for 11 countries, while the PPI is available for 13 countries.

Country	PAT	PPI
Bolivia	X	X
Brazil		X
Colombia	X	X
Dominican Republic		X
Ecuador	X	X
El Salvador	X	X
Guatemala	X	X
Haiti	X	X
Honduras		X
Jamaica	X	
Mexico	X	X
Nicaragua	X	X
Paraguay	X	X
Peru	X	X

Table 6

Available PAT and PPI

Source: websites of the PAT (<https://www.povertytools.org/tools.html>) and the PPI (<http://www.progressoutofpoverty.org>), accessed on August 3, 2018.

5 The PPI has been recently renamed as «Poverty Probability Index», to reflect a new methodology and a change in its institutional home, from the Grameen Foundation, its original promoter of the method developed by Schreiner, to Innovations for Poverty Action (IPA), a research and policy non-profit institution.

6 The USAID Poverty Assessment Tools Status website (<https://www.povertytools.org/toolssave.html>) was last updated on May 2013.

Some 78 MFIs have reported use of the PPI to measure outreach, and four regional microfinance networks (REDCAMIF, REDMICROH, REDFASCO, and RFR) as well as a few development institutions with international presence, promote PPI to measure poverty among their associated MFIs.

4.1.6. Outcomes management

Outcomes of the social performance process refer to changes in client's lives that are plausibly associated with microfinance. Outcomes management is a multi-step organisational process of collection, analysis, and use of data and information on outcomes. It has been conceived by the OWG as an organisational process with a feedback loop to help stakeholders to use data on social outcomes to improve the process of social change.

In Figure 22, it is showed a diagram of the outcomes management process suitable to MFIs, asset owners, asset managers, and other stakeholders. It is divided into four stages and 10 essential steps. Stage 1 (planning) includes four steps: (1) the definition of social goals of change, (2) selection of indicators suitable to capture social change, (3) selection of the evaluation method to measure social change, and (4) budget and human resources decisions to undertake the evaluation. Stage 2 (data collection) includes two steps: (5) to put systems in place to collect and capture data, and (6) to put systems in place to check data quality. Stage 3 (analysis and reporting of findings) includes (7) analysis of data and (8) reporting and communication of the results. Stage 4 (action) focuses on (9) use of outcomes data and (10) the review of the process. The outcome management process can be adapted to stakeholder's specific needs and characteristics Sinha (2017a, 2017b).

Outcomes management allows MFIs to be accountable to other stakeholders, to review their strategy and systems, and to improve their outcomes. Outcomes management is also useful to assets managers and assets owners, as it allows to analyse their social outcomes achievements and risks, in order to take investment allocation decisions and to assess how effective their allocations are in reaching the expected social returns.

In regards to use of outcomes management in Latin America and the Caribbean, several microfinance institutions from Bolivia (IDEPRO), Chile (Fondo Esperanza), and Guatemala (Puente de Amistad), and other stakeholders, have participated in the development of the outcomes management framework, which is through an implementation phase yet. The SPTF is currently undertaking a pilot testing of the social outcome indicators in collaboration with several FSP in Peru.⁷ Fondo Esperanza, a Chilean MFI, uses the outcomes management evaluation method to analyse and understand their client's progress towards their social goals. To do so, Fondo Esperanza tracks 32 social performance indicators for each client, using information from two points in time: when the client joins the institution and 18 months thereafter (Robles 2018).

⁷ <https://sptf.info/working-groups/outcomes> (web consultation on August 17, 2018).

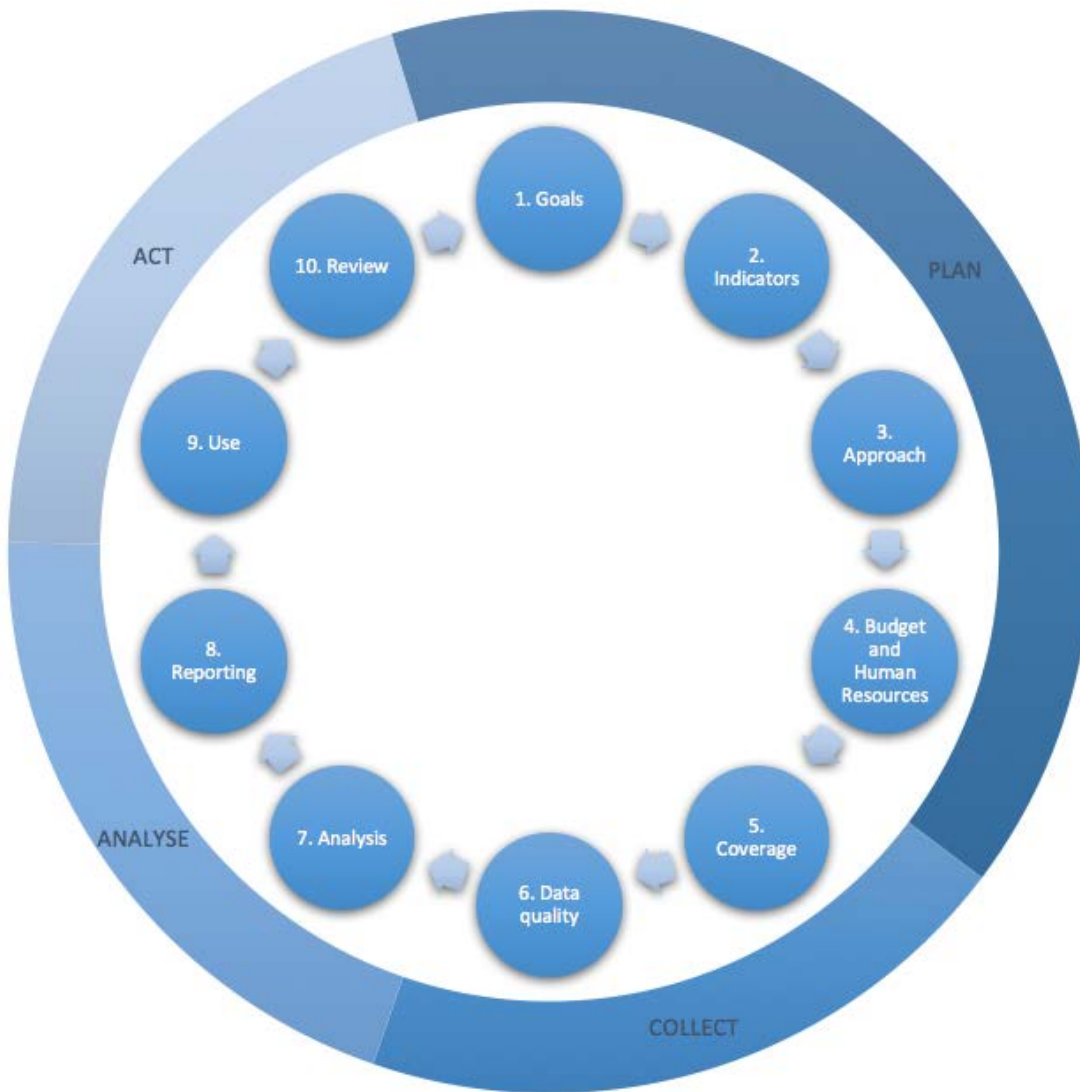


Figure 2
Outcomes Management Process

4.2. Microfinance external validation: certification and rating

Microfinance social performance may also be assessed to show clients, investors and institutions that the products, internal organization, and processes of a given MFI are appropriately designed and implemented. When skilled external advisors, using normalised methods, carry out this task, it may give way to the evaluation approaches of certification and rating. The purpose of microfinance certification is to allow MFIs show that their activities do meet certain principles, while microfinance rating compares the MFI level or intensity of compliance with certain principles to industry benchmarks and best practices. Therefore, certification for an MFI may be taken as a bare signal of compliance with a certain set of standards, while rating allows performance comparison among different MFIs, which might be useful in order to decide on investment allocation (The Rating Initiative 2012).

4.2.1. Microfinance certification

There are two main certification methods commonly used in the microfinance industry: Smart Certification and Pro-Poor Seal of Excellence. The institutions and working groups that have developed the standards usually qualify as suitable advisors, as also do third parties accredited by these institutions.

Smart Certification

Smart Certification is an independent evaluation to publicly identify and recognize MFIs that meet the CPCS (Smart Campaign 2014). Two specialized microfinance rating agencies (SMRAs) are recognised as certifiers by the Smart Campaign to give Smart Certification in Latin America and the Caribbean: MicroFinanza Rating and MicroRate. Two external and accredited consultants (assessors), in addition to two people from the staff of the MFI, undertake this assessment, which takes three to four weeks. It includes desk and on-site evaluation by assessors and incorporates a detailed narrative report with an action plan to help MFIs to get the Smart Certification.

Those institutions meeting all 30 indicators corresponding to the CPCS standards may be recognised as «client protection certified» (Smart Campaign 2016). This status is recognised by a seal which proves that the certified MFI is doing as much as possible to treat its clients well and protect them from harm. Results of the evaluation process are made public for the MFIs that obtain the certification. This certification system was launched in 2010, and to date 134 MFI have been recognised with it all over the world. There are currently 80 active certifications, 23 of them from 12 countries in Latin America and the Caribbean.

Pro-Poor Seal of Excellence

Truelift has developed the Pro-Poor Seal of Excellence based on the PPP. This seal includes five milestones: Starting Commitment, Aspirant, Emerging Practitioner, Achiever, and Leader.⁸ The Starting Commitment includes those MFIs that report poverty objectives via the MIX Market Social Performance Standards, or to the Microcredit Summit Campaign. The milestone of Aspirant refers to MFIs that review and complete the Truelift Indicators Tool and submit the results to the Truelift secretariat. To reach the Emerging Practitioner level, MFIs need to show transparency on sustainability and responsible financial performance, the CPCS, and the USPM, as well as reasonable performance and minimum appropriate score within the three PPP. These requirements may be fulfilled by the submission and verification of the Indicators Tool by an approved third institution and by reporting social and financial data to the MIX Market. To reach the status of Achiever, MFIs need to demonstrate transparency and meet an appropriate level of compliance on

8 Truelift website (<https://sealofexcellence.wordpress.com/>).

sustainability and responsible financial performance, the CPCS, and the USPM, as well as an appropriate score across the PPP through social rating. Finally, the Leader milestone is achieved by MFIs that fully meet the qualifying standards (sustainability and responsible financial performance, CPCS, and USPM), and show strength in each of the PPP. Evidence of performance may be provided through a social rating and by earning a Smart Certification. Those MFI achieving the Leader milestone get the Pro-Poor Seal of Excellence. In Latin America and the Caribbean, three MFIs have been recognized as Leader (CRECER, Fundación Paraguaya, and Puente de Amistad), one has been recognized as Achiever (FINCA Peru), one has been recognized as Emerging (Banco FIE), two MFIs have been recognized as Aspirant (Idepro IFD and FODEMI), and 22 MFIs have been recognized as Starting Commitment.

4.2.2. Microfinance Social Rating

The aim of microfinance rating is to grade the level of achievement by an MFI of given agreed upon standards using a rating scale, defined by industry benchmarks and best practices. Microfinance rating combines desk and field analysis, using both qualitative and quantitative information, to provide a final rating to represent the MFI level of success. The rating process usually takes between four to twelve weeks and is commonly structured in four steps. The first phase consists of a preliminary analysis of the MFI, which focuses on the preparation of the evaluation process, including a pre-visit desk analysis of institutional documents and data collected by the MFI. In the second phase, the rating analyst team undertakes a field visit to cross-check and verify the information and data provided by the MFI. To do so, the analysts visit the MFIs headquarters and some branches, to interview staff members and observe the operational model. This phase usually includes a debriefing meeting with the MFI staff. The third phase is devoted to the preparation of a draft report, which is then confidentially sent to the rated MFI for comments before rating report finalization and publication. The final step implies the completion of the final rating report completion and its publication.⁹

Social rating is an independent evaluation of both the social performance and the social risk of an MFI, to assess its capacity, identify areas for improvement, and benchmark its social performance within the sector. The aim of social rating is to assess the MFI's capacity to translate its social mission into practice. Social rating tools usually focus on six common elements: country context, social performance management, social responsibility and client protection, depth of outreach, quality of services, and outcomes. Thus, social ratings provide means for MFIs to improve their social performance and for other stakeholders to understand the policies and practices implemented by the organizations (Clark & Sinha 2013). Microfinanza Rating and MicroRate use different grad-

9 Microfinanza Rating (2016a) and MicroRate's website (<http://www.microrate.com/procesos-de-evaluacion/>, accessed August 2, 2018).

ing scales to undertake social ratings. In Table 7, it is showed the six levels used by Microfinanza Rating to grade MFI social performance. MicroFinanza Rating has undertaken 63 social ratings in 11 countries in Latin America and the Caribbean for the 2010-2016 period. Around 19 % of the MFIs have been graded with «AA» or «A»; 79 % with «BBB», «BB» or «B», and 1 rating is private.

Grades	Definition
SAA	High likelihood of achieving the social mission Excellent social performance management and client protection systems
SA	Social mission likely to be achieved Good social performance management and client protection systems
SBB	Satisfactory alignment to the social mission Adequate social performance management and client protection systems
SB	Partial alignment to the social mission Moderate social performance management and client protections systems
SC	Medium risk of mission drift Weak social performance management and client protection systems
SD	Risk of mission drift Poor social performance management and client protection systems

Table 7
Microfinanza Rating Social Rating Grading Scale
Source: Microfinanza Rating (2016b).

The grading scale used by MicroRate to grade MFI social performance is shown in Table 8. MicroRate has undertaken 132 social ratings in 10 countries for the 2010-2016 period. Around 18 % of the MFIs have been graded with 4 or 4.5 stars, 38 % with 3 or 3.5 stars, and 9 % with 2 or 2.5 stars. About 35 % of the ratings are private.

Grades	Definition
5 stars	First class level of social performance
4 stars	Excellent level of social performance
3 stars	Good level of social performance
2 stars	Moderate level of social performance
1 star	The MFI shows a lack of social performance or, if any, it is weak

Table 8
MicroRate Social Rating Grading Scale
Source: MicroRate website (<http://www.microrate.com/productos/areas/16/>).

We have converted the rating scales used by the two agencies to analyse the evolution of social rating grades over the 2010-2016 period.¹⁰ In Figure 3, it is showed the average grades of the social ratings undertaken by MicroFinanza and MicroRate for the 2010-2016 period (again, evaluations with a private grade are not considered). While both timelines are rather flat, a slight positive trend may be observed for MicroRate ratings.

10 Conversion has been undertaken by dividing the Microfinanza's eight-level rating scale into 8 categories, and assigning 0.125 to each category, from the lowest to the highest. Conversion of MicroRate's ten-level rating scale has been converted by assigning 0.1 to each of the 10 categories.

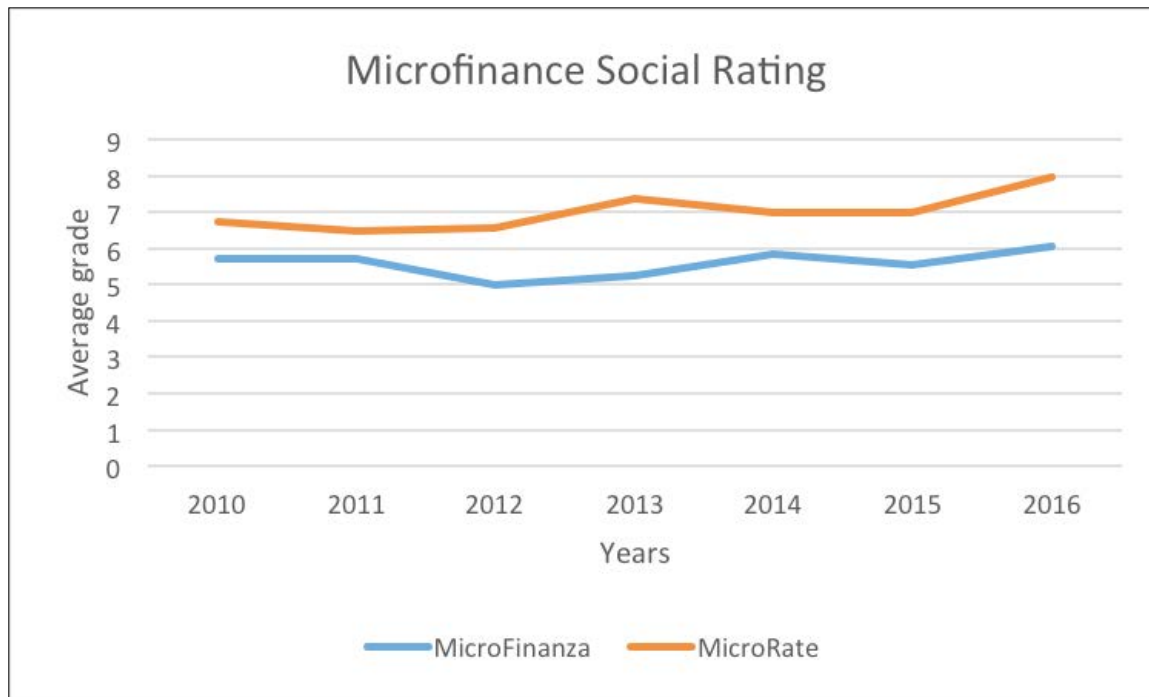


Figure 3

Microfinance Social Rating

Source: MicroFinanza Rating (http://www.microfinanzarating.com/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=62&lang=en) and MicroRate (<http://www.microrate.com/la/>) websites (accessed December 5, 2017).

4.2.3. The MIX Market Diamond System

Special mention must be made of the rating system developed by the Microfinance Information eXchange (MIX), based on information voluntarily reported by the MFIs themselves. The MIX Market, a non-profit organization founded by the Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), has developed its own rating system based on the data that MFIs voluntarily submit to the MIX platform, and it ranks institutions by scoring them from one to five diamonds. The first diamond level indicates that the institution has a visible profile at its website. Two diamonds are granted to those institutions that publish some data on products and clients for the year. MFIs that additionally provide some financial data receive three diamonds. Four diamonds indicate that the institutions also publish audited financial statements for the year, while MFIs that publish rating or due diligence reports receive the maximum score of five diamonds. It is important to highlight that there are no specific requirements about social performance to receive diamonds. Therefore, a case by case analysis may be required to determine the extent of social performance of those MFIs reporting to the MIX.

In Latin America and the Caribbean, 587 MFIs have reported data to the MIX.¹¹ Of these, 64 MFIs (11 %) have been ranked with five diamonds, 198 MFIs (34 %) with four diamonds, 92 MFIs (16 %) with three, 7 MFIs (1.1 %) with two, 169 MFIs (29 %) with one, and 57 MFIs (10 %) have been ranked with no diamonds.

11 MIX website: <http://www.themix.org/mixmarket> (accessed November 22, 2017).

5 Summary and conclusion

As we have seen, the evaluation of microfinance social performance has evolved in recent years along different yet rather convergent lines. These lines have built an evaluation structure based on a set of standards that are the result of consensus among stakeholders. Five different sets of social standards at present constitute the consensual basis for evaluation of microfinance social performance. These standards have been implemented into several evaluation methods to measure MFI's level of success in translating their social mission into practice. In Figure 4, it is showed a classification of the existing evaluation methods depending on their relationship with the theory of change.

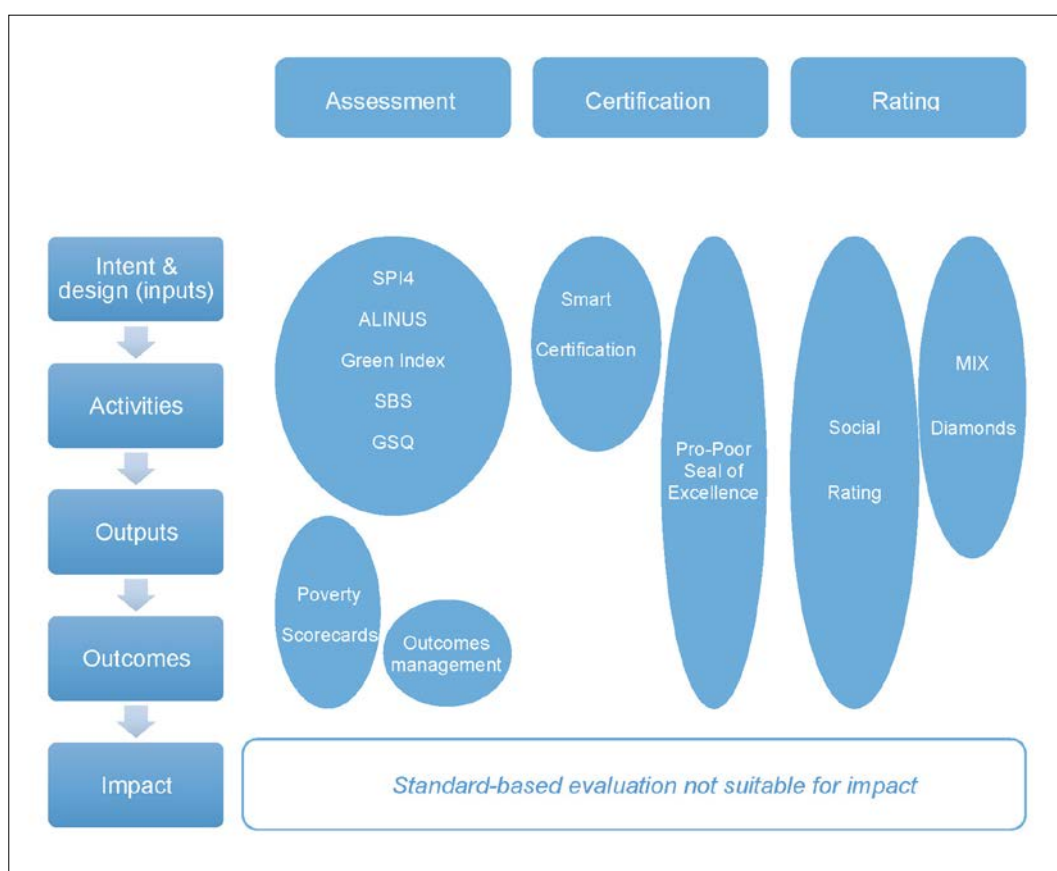


Figure 4
Evaluation methods and their relationship with the theory of change

All these evaluation methods are based on standards commonly agreed by leading industry stakeholders. It is clear from our study that social rating is the most widely used method to assess social performance in Latin America and the Caribbean, as MicroRate and MicroFinanza Rating have undertaken 195 evaluations. The second most used method is SPI4, as 127 evaluations have been undertaken using this tool. 78 MFIs have declared use of the PPI; 29 have been recognised with different milestones of the Pro-Poor Seal of Excellence, and 23 MFIs have active Smart Certifications.

As our study has shown, none of the standard-based methods are suitable to assess the complete social performance process; neither any method alone allows to measure microfinance effectiveness. Even though these methods represent a major advance for microfinance social performance evaluation and have contributed to increased social accountability, they do not cover all aspects of microfinance's theory of change, and henceforth are not suitable to assess the complete magnitude of microfinance social performance. To fully measure changes on clients' lives (outcomes) and to identify and quantify a direct causal relationship between microfinance and these changes (impact), evaluation methods cannot rely on social standards only, but need to use specific evaluation frameworks and indicators instead. This is not to suggest that standard-based methods are not useful, but rather to conclude that a combined application of these evaluation approaches is required to assess social performance.

6 Acronyms

Acronym	Definition
ADA	Appui au Développement Autonome
AFD	Agence Française de Développement
AIDR	Alliance Internationale de Développement et de Recherche
ALINUS	Aligning INvestors due-diligence and reporting to the Universal Standards
ASA	Accompanied Self-Assessment
BRS	Belgian Raiffeisen Foundation
CERISE	Comite d'Echange, de Reflexion et d'Information sur les Systemes d'Epargne-credit
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
CIDR	Centre International de Développement et de Recherche
CIF	Confédération des Institutions Financières
COPE	Client Outcome Performance
CPCS	Client Protection Certification Standards
e-MFP	European Microfinance Platform
ESAF	Evangelical Social Action Forum
FI	Financial Institution
FSP	Financial Service Providers
GRET	Groupe de Recherche et d'Echange Technologique
GSQ	Getting Started Questionnaire
IPA	Innovations for Poverty Action
IRAM	Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de développement
M-CRIL	Micro-Credit Ratings International

Acronym	Definition
MFI	Microfinance institution
MIR	Microfinance Institutional Rating
MIX	Microfinance Information eXchange
NBFI	Non-Banking Financial Institution
NGO	Non-Governmental Organization
OWG	Outcomes Working Group
PAT	Poverty Assessment Tool
PPI	Poverty Probability Index (Formerly Progress out of Poverty Index)
PPP	Pro-Poor Principles
REDCAMIF	Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas
REDFASCO	Red Financiera de Asociaciones Comunitarias
REDMICROH	Red de Microfinancieras de Honduras
RFR	Red Financiera Rural
SA	Self-Assessment
SBS	Social Business Scorecard
SEEP	Small Enterprise Evaluation Project
SMRAs	Spezialized Microfinance Rating Agencies
SPI	Social Performance Indicators
SPTF	Social Performance Task Force
USPM	Universal Standards for Social Performance Management

7 References

- ARMENDÁRIZ B, SZAFARZ A (2011). On Mission Drift in Microfinance. *Handbook of Microfinance* 32(31041):341-365. doi:10.1142/9789814295666-0016.
- BOUCHER S (2014). The Progress Out of Poverty Index. Detailed Analysis of MFI Implementation.
- CERISE (2015a). Grille d'analyse «Social Business».
- CERISE (2015b). Guidelines for Using the Social Business Scorecard.
- CERISE (2018a). SPI4 Audit Guide.
- CERISE (2018b). SPI4 Audit Guide ALINUS.
- CLARK H, SINHA F (2013). Social Rating Guide.
- DESIERE S, VELLEMA W, HAESE MD (2015). A Validity Assessment of the Progress out of Poverty Index (PPI) TM. *Evaluation and Program Planning* 49 (April 2014). Elsevier Ltd. 10-18. doi:10.1016/j.evalprogplan.2014.11.002.
- E-MFP MICROFINANCE AND ENVIRONMENT ACTION GROUP (2016). The Green Index 2.0, An Innovative Tool to Assess Environmental Performance in the Microfinance Sector. *European Microfinance Platform Brief* 6. http://www.e-mfp.eu/sites/default/files/resources/2016/10/Green_Index_2016_final_web.pdf, accessed March 15, 2018.
- GRAMREEN FOUNDATION (2014). Global Report on Poverty Measurement with the Progress out of Poverty Index.
- HUYBRECHS F, BASTIAENSEN J, FORCELLA D (2015). Guest Editorial: An Introduction to the Special Issue on Green Microfinance. *Enterprise Development and Microfinance* 26(3):211-214. doi:10.3362/1755-1986.2015.018.
- JACKSON ET (2013). Interrogating the Theory of Change: Evaluating Impact Investing Where It Matters Most. *Journal of Sustainable Finance & Investment* 3(2):95-110. doi:http://dx.doi.org/10.1080/20430795.2013.776257.
- MICROFINANZA RATING (2016a). Microfinance Institutional Rating.
- MICROFINANZA RATING (2016b). Social Rating Methodology.
- ROBLES V (2018). Fondo Esperanza. Using Outcomes Data to Drive Performance. Case Study. Social Performance Task Force.
- SCHREINER M, MATUL M, PAWLAK E, KLINE S (2014). Poverty Scorecards: Lessons from a Microlender in Bosnia-Herzegovina. *Poverty & Public Policy* 6(4) http://www.microfinance.com/English/Papers/Scoring_Poverty_in_BiH_Short.pdf, accessed March 15, 2018.
- SIMANOWITZ A (2003). Appraising the Poverty Outreach of Microfinance.
- SINHA F (2017a). Guidelines on Outcomes Management for Financial Service Providers. Key Terms and 10 STEPS for Practical, Cost-Effective, Outcomes Management. Social Performance Task Force. <https://sptf.info/images/Guidelines-on-Outcomes-Management-for-FSPs.pdf>, accessed March 15, 2018.
- SINHA F (2017b). Making the Case for Outcomes Management to Financial Service Providers. What Is Outcomes Management? How Do Financial Service Providers Use Outcomes Data? Social Performance Task Force.
- SMART CAMPAIGN (2014). A Guide to Client Protection Assessments.
- SMART CAMPAIGN (2016). Client Protection Certification Standards.
- SPAGGIARI L (2016). Guidelines on Outcomes Management for Investors. European Microfinance Platform and Social Performance Task Force.
- THE RATING INITIATIVE (2012). Rating Guide.
- WARDLE L (2017). The Universal Standards for Social Performance Management Implementation Guide. Version 2. Social Performance Task Force.

Annex

MFIs reporting use of PPI in Latin America and the Caribbean as of December 2017

Country	MFI	Country	MFI	
BOL	Banco FIE	HAI	Fonkoze	
	Crecer		Hope for Haiti	
	Emprender		Palmis Enèji	
	FONDECO		Second Mile	
	COL	DIACONIA	HON	COMIXMUL
		FUBODE		OPDF
		IMPRO		IDH
		ANED		ADICH
Contactar		Microfinanciera Wanigu		
Fomentamos		ODEF Financiera		
Vital		VisionFund Honduras		
DOM	CORPROEM	Fundación Adelante		
	Crezcamos	ASOL Chiapas		
	IED	Continuar Contigo		
	Interactuar	Fundación en Vía		
ECU	VisionFund República Dominicana	MEX	VisionFund Mexico	
	Banco D-Miro		NIC	AFODENIC
	Banco Solidario			CEPRODEL
	CEPESIU	FDL		
	COAC 4 de Octubre	PRESTANIC		
	CACMU	PER	ADRA Perú	
	COAC Santa Anita		ALTER	
	FACES		Arariwa	
	Fundación Espoir		MiBanco	
	INSOTEC		COPEME	
	UCADE Diócesis de Latacunga		COOPAC Norandino	
	UCACCENTRO		Edpyme Credivisión S.A.	
	VisionFund Ecuador		FINCA	
ESV	Enlace		FONDESURCO	
	Fundación Campo		Inversión y Cooperación	
	FADEMYPE	Microfinanzas Prisma		
GUA	ASDIR	Manuela Ramos		
	MUDE	SKIP		
	AGUDESA	Financiera ProEmpresa		
	ADIGUA			
	ADISA			
	ADICLA			
	REFICOM			
	Friendship Bridge			
	Fundación Crisol			
	FAFIDESS			
	FUNDEA			
	Génesis Empresarial			
	Share			

List of MFIs recognised with the Starting Commitment Truelift milestone as of December 2017

Asociación de Extensionistas Empresariales del Incae (ASEI)
 Asociación para el Fomento al Desarrollo de Nicaragua (Afodenic)
 Bancamía
 Banco Pichincha
 Crédito y Ahorro a tu Medida, S.A. de C.V., SFP (CAME)
 Crezcamos
 DEMIC
 Ecumenical Church Loan Fund (Eclof)
 Finamérica
 Fodemi
 Fonkoze
 Fundación Adelante
 Fundación Amanecer
 Fundación Capital
 Fundación Génesis Empresarial
 Fundación Mundo Mujer
 Fundación Social (Banco Caja Social)
 Pro Mujer
 Red Financiera Rural (RFR)
 Sofipa, Sociedad Financiera del Pacífico
 Solución Asea
 VisionFund México

Microfinance Institutional Rating grades in Latin America and the Caribbean

MFI	Country	Rating agency	Grade	Category	Year
Accion Microfinanças	BRA	MicroFinanza	Private	Private	2015
ACJ-CESOL	ECU	MicroFinanza	B-	Fair	2011
ACORDE	CRI	MicroRate	Private	Private	2016
ACORDE	CRI	MicroRate	Private	Private	2015
ACORDE	CRI	MicroRate	Private	Private	2014
AGUDESA	GUA	MicroFinanza	B+	Fair	2015
Alfin	MEX	MicroRate	Private	Private	2011
Alsol Contigo S.A.	MEX	MicroRate	Private	Private	2016
Alternativa Perú	PER	MicroFinanza	B-	Fair	2011
AMC Honduras	HON	MicroRate	Beta	Fair	2014

MFI	Country	Rating agency	Grade	Category	Year
AMC Honduras	HON	MicroRate	Beta	Fair	2012
AMC Honduras	HON	MicroRate	Beta	Fair	2011
ANED	BOL	MicroFinanza	B-	Fair	2012
ANED	BOL	MicroFinanza			2011
Arariwa	PER	MicroFinanza	B+	Fair	2010
Asei	ESV	MicroRate	Private	Private	2011
Asociación ProMujer de México	MEX	MicroFinanza	BBB-	Good	2016
Asociación ProMujer de México	MEX	MicroFinanza	BBB-	Good	2016
Aspire	DOM	MicroRate	Beta	Fair	2011
Banca Comunal-Banco Pichincha	ECU	MicroFinanza			2011
Banca Comunal-Banco Pichincha	ECU	MicroFinanza			2011
Banco Ademi	DOM	MicroRate	Alpha-	Good	2012
Banco Adopem	DOM	MicroRate	Alpha	Excellent	2013
Banco Adopem	DOM	MicroRate	Alpha	Excellent	2011
Banco Adopem	DOM	MicroRate	Alpha+	Excellent	2014
Banco da Familia	BRA	MicroRate	Beta	Fair	2012
Banco da Familia	BRA	MicroRate	Beta+	Good	2015
Banco da Familia	BRA	MicroRate	Beta+	Good	2010
Banco da Gente	BRA	MicroRate	Beta-	Fair	2015
Banco D-Miro	ECU	MicroRate	Alpha-	Good	2012
Banco D-Miro	ECU	MicroRate	Alpha-	Good	2011
Banco D-Miro	ECU	MicroRate	Beta+	Good	2010
Banco do Empreendedor	BRA	MicroRate	Beta	Fair	2015
Banco do Povo	BRA	MicroRate	Beta	Fair	2012
Banco do Povo	BRA	MicroRate	Beta-	Fair	2010
Banco do Povo	BRA	MicroRate	Beta+	Good	2015
Banco do Vale	BRA	MicroRate	Beta-	Fair	2015
Banco Popular	HON	MicroFinanza	BBB+	Good	2016
Blusol	BRA	MicroRate	Beta+	Good	2015
CAC Fondesurco	PER	MicroFinanza	BB	Good	2016
CACIL	HON	MicroFinanza	B+	Fair	2011
CACMU	ECU	MicroFinanza	BB-	Good	2010
CACPE Loja	ECU	MicroFinanza	B+	Fair	2010
Capcem	BOL	MicroRate	Private	Private	2013
Casa do Microcrédito	BRA	MicroRate	Beta-	Fair	2015
CEADe	BRA	MicroFinanza			2011
Ceape Bahia	BRA	MicroRate	Beta	Fair	2015
Ceape Maranhao	BRA	MicroRate	Beta+	Good	2015
Ceape Paraiba	BRA	MicroRate	Beta-	Fair	2015
Ceape Sergipe	BRA	MicroRate	Beta+	Good	2015

MFI	Country	Rating agency	Grade	Category	Year
CEPESIU	ECU	MicroFinanza	CCC-	Fair	2012
CEPESIU	ECU	MicroFinanza	CCC-	Fair	2012
CEPESIU	ECU	MicroFinanza	CCC-	Fair	2012
CMAC ICA	PER	MicroRate	Beta	Fair	2010
CMAC Trujillo	PER	MicroRate	Private	Private	2010
COAC 20 de Abril	NIC	MicroFinanza	Private	Private	2010
COAC Artesanos	ECU	MicroFinanza	BB-	Good	2012
COAC Ceibeña	HON	MicroFinanza	Private	Private	2010
COAC Maquita Cushunchic	ECU	MicroFinanza	BBB+	Good	2012
COAC Maquita Cushunchic	ECU	MicroFinanza	BBB+	Good	2011
COAC Maquita Cushunchic	ECU	MicroFinanza	BBB+	Good	2011
COAC Maquita Cushunchic	ECU	MicroFinanza	BBB+	Good	2011
COAC Sagrada Familia	HON	MicroFinanza	BB	Good	2013
COAC Sagrada Familia	HON	MicroFinanza	BBB+	Good	2010
COAC San Antonio C. Tela	HON	MicroFinanza	Private	Private	2010
COAC San José	ECU	MicroFinanza			2011
COAC Sant Anita	ECU	MicroFinanza	B+	Fair	2012
COAC Sant Anita	ECU	MicroFinanza	BB-	Good	2010
COAC Señor de Griñón	ECU	MicroFinanza	B+	Fair	2013
CODESPA	ECU	MicroFinanza			2011
COMIXMUL	HON	MicroFinanza	B+	Fair	2014
COMIXMUL	MEX	MicroFinanza	BB	Good	2010
COMIXMUL	HON	MicroFinanza	BB+	Good	2011
Como Ser Tu Amigo	MEX	MicroRate	Private	Private	2015
Compartamos Financiera S.A.	PER	MicroRate	Alpha-	Good	2015
Compartamos Financiera S.A.	PER	MicroRate	Alpha-	Good	2014
CONTACTAR	COL	MicroFinanza	A	Excellent	2016
CONTACTAR	COL	MicroFinanza	BBB	Good	2010
CONTACTAR	COL	MicroFinanza	BBB+	Good	2011
Contactar	COL	MicroRate	Beta+	Good	2013
Coopac Norandino	PER	MicroRate	Beta	Fair	2011
Coopac Norandino	PER	MicroRate	Beta	Fair	2012
Coopac Pacífico	PER	MicroRate	Beta	Fair	2016
Coopac Pacífico	PER	MicroRate	Beta	Fair	2015
Cooperativa La Unión	NIC	MicroFinanza	B-	Fair	2010
Cooperativa Santa María Magdalena	PER	MicroRate	Beta	Fair	2011
COOPERCO	ECU	MicroFinanza	BB-	Good	2012
COOPERCO	ECU	MicroFinanza	BB-	Good	2012
Corporación Grameen	ECU	MicroRate	Private	Private	2015
CRAC Luren	PER	MicroRate	Private	Private	2010

MFI	Country	Rating agency	Grade	Category	Year
CRAC Profinanzas	PER	MicroRate	Beta-	Fair	2011
Crecerto	BRA	MicroRate	Beta	Fair	2015
Credimais	BRA	MicroRate	Beta+	Good	2015
Credioeste	BRA	MicroRate	Beta-	Fair	2015
Credisol	BRA	MicroRate	Beta-	Fair	2015
Credisol	BRA	MicroRate	Beta-	Fair	2011
CREDISOL	HON	MicroFinanza	BB	Good	2012
CREDISOL	HON	MicroFinanza	BB+	Good	2015
CREDISOL	HON	MicroFinanza	Private	Private	2010
CREZCAMOS S.A.	COL	MicroFinanza	BBB	Good	2010
CSF FUNDER	HON	MicroFinanza	B+	Fair	2016
ECLOF Colombia	COL	MicroFinanza			2011
ECLOF Dominican Republic	DOM	MicroFinanza	B+	Fair	2011
EDAPROSPO	PER	MicroFinanza	B-	Fair	2010
Edpyme Acceso Crediticio	PER	MicroRate	Beta	Fair	2011
Edpyme Alternativa	PER	MicroRate	Beta	Fair	2015
Edpyme Alternativa	PER	MicroRate	Beta-	Fair	2013
Edpyme Credivisión	PER	MicroRate	Beta	Fair	2010
Edpyme Credivisión	PER	MicroFinanza	BB-	Good	2015
Edpyme Nueva Visión	PER	MicroRate	Beta	Fair	2011
Edpyme Nueva Visión	PER	MicroRate	Beta+	Good	2010
Edpyme Raíz	PER	MicroRate	Beta	Fair	2011
Edpyme Raíz	PER	MicroRate	Beta	Fair	2010
ENLACE	ESV	MicroFinanza	BB+	Good	2014
ENLACE	ESV	MicroFinanza	BBB-	Good	2016
ESPOIR	ECU	MicroFinanza	BB+	Good	2015
ESPOIR	ECU	MicroFinanza	BBB	Good	2011
ESPOIR	ECU	MicroFinanza	BBB-	Good	2014
ESPOIR	ECU	MicroFinanza	BBB-	Good	2014
Extracredi	BRA	MicroRate	Beta	Fair	2015
FACES	ECU	MicroFinanza	BB+	Good	2010
FAMA Honduras	HON	MicroFinanza	BB+	Good	2010
FAMPEGRO	MEX	MicroFinanza	B	Fair	2010
Fape	GUA	MicroRate	Private	Private	2011
FDD	DOM	MicroRate	Beta	Fair	2011
FDD	DOM	MicroRate	Beta	Fair	2010
Fideicomiso Impulsa Colima	MEX	MicroFinanza			2013
Fideicomiso Impulsa Colima	MEX	MicroFinanza			2013
Fideicomiso Impulsa Colima	MEX	MicroFinanza			2013
Fie Gran Poder	ARG	MicroRate	B+	Fair	2012

MFI	Country	Rating agency	Grade	Category	Year
Fie Gran Poder	ARG	MicroRate	Beta	Fair	2010
Fie Gran Poder	ARG	MicroRate	Beta+	Good	2016
Fie Gran Poder	ARG	MicroRate	Beta+	Good	2014
Fie Gran Poder	ARG	MicroRate	Beta+	Good	2013
Fie Gran Poder	ARG	MicroRate	Beta+	Good	2011
Financiera Amiga	MEX	MicroRate	Private	Private	2013
Financiera Capaq	PER	MicroRate	...		2015
Financiera Crear	PER	MicroRate	Private	Private	2013
Financiera Crear Arequipa	PER	MicroRate	Alpha	Excellent	2010
Financiera Crear Arequipa	PER	MicroRate	Alpha-	Good	2011
Financiera Crear Arequipa	PER	MicroRate	Alpha-	Good	2012
Financiera TFC S.A.	PER	MicroRate	Beta-	Fair	2014
Financiera TFC S.A.	PER	MicroRate	Private	Private	2015
FINCA Haiti	HAI	MicroFinanza	B	Fair	2014
FINCA Perú	PER	MicroFinanza	BB-	Good	2012
FINCA Perú	PER	MicroFinanza	BB-	Good	2010
Fincomún	MEX	MicroRate	Private	Private	2012
Fincomún	MEX	MicroRate	Private	Private	2011
Fincomún	MEX	MicroRate	Private	Private	2010
Fincomún	MEX	MicroRate			2013
Finlabor	MEX	MicroRate	Beta	Fair	2012
Finlabor	MEX	MicroRate	Beta	Fair	2011
Finlabor	MEX	MicroRate	Beta+	Good	2016
Finlabor	MEX	MicroRate	Beta+	Good	2014
Fodemi	ECU	MicroRate	Beta+	Good	2013
Fodemi	ECU	MicroRate	Beta+	Good	2012
Fodemi	ECU	MicroRate	Private	Private	2010
FOFOE	MEX	MicroFinanza	CC+	Weak	2011
FOFOE	MEX	MicroFinanza	CC+	Weak	2011
FOJAL	MEX	MicroFinanza	CCC-	Fair	2010
Fondesol	GUA	MicroFinanza	BB-	Good	2011
Fondesol	GUA	MicroRate	Private	Private	2014
Fondesol	GUA	MicroRate	Private	Private	2013
Fondo Aguascalientes	MEX	MicroFinanza			2011
Fondo Baja California	MEX	MicroFinanza			2013
Fondo Campeche	MEX	MicroFinanza			2011
Fondo Chiapas	MEX	MicroFinanza			2010
Fondo Chihuahua	MEX	MicroFinanza			2012
Fondo Chihuahua	MEX	MicroFinanza			2011
Fondo Chihuahua	MEX	MicroFinanza			2011

MFI	Country	Rating agency	Grade	Category	Year
Fondo Chihuahua	MEX	MicroFinanza			2012
Fondo Coahuila	MEX	MicroFinanza			2011
Fondo de Desarrollo Local FDL	NIC	MicroFinanza	BBB	Good	2012
Fondo de Desarrollo Local FDL	NIC	MicroFinanza	BBB	Good	2011
Fondo de Desarrollo Local FDL	NIC	MicroFinanza	BBB	Good	2013
Fondo de Desarrollo Local FDL	NIC	MicroFinanza	Private	Private	2010
Fondo de Desarrollo Local FDL	NIC	MicroFinanza	Private	Private	2014
Fondo Guanajuato	MEX	MicroFinanza			2013
Fondo Nayarit (FONAY)	MEX	MicroFinanza			2013
Fondo Nuevo León (Focrece)	MEX	MicroFinanza			2013
Fondo Plata Zacatecas	MEX	MicroFinanza			2010
Fondo Sinaloa	MEX	MicroFinanza			2010
Fondo Sonora	MEX	MicroFinanza			2010
Fondo Tabasco	MEX	MicroFinanza			2010
Fondo Tamaulipas	MEX	MicroFinanza			2013
Fondo Tamaulipas	MEX	MicroFinanza			2013
Fondo Tamaulipas	MEX	MicroFinanza			2010
Fondo Tlaxcala (FOMTLAX)	MEX	MicroFinanza			2013
Fondo Yucatán	MEX	MicroFinanza			2011
Fondos Guanajuato	MEX	MicroFinanza			2010
Forjadores de Negocios	MEX	MicroRate	Beta+	Good	2011
Funbodem	BOL	MicroRate	Beta+	Good	2011
Funbodem	BOL	MicroRate	Beta+	Good	2010
Fundación Alternativa	ECU	MicroFinanza	BB	Good	2010
Fundación Alternativa	ECU	MicroFinanza	BBB-	Good	2016
Fundación Alternativa	ECU	MicroRate	Private	Private	2014
Fundación Alternativa	ECU	MicroRate	Private	Private	2013
Fundación Campo	ESV	MicroFinanza	BB+	Good	2011
Fundación Coomeva	COL	MicroRate	Private	Private	2014
Fundación de la Mujer	COL	MicroRate	Alpha	Excellent	2016
Fundación de la Mujer	COL	MicroRate	Alpha	Excellent	2015
Fundación de la Mujer	COL	MicroRate	Alpha	Excellent	2014
Fundación de la Mujer	COL	MicroRate	Alpha	Excellent	2013
Fundación de la Mujer	COL	MicroRate	Alpha	Excellent	2012
Fundación de la Mujer	COL	MicroRate	Alpha	Excellent	2011
Fundación FACES	ECU	MicroFinanza	BBB+	Good	2016
Fundación FACES	ECU	MicroFinanza	BBB+	Good	2016
Fundación Génesis	GUA	MicroRate	Alpha-	Good	2011
Fundación Mundo Mujer	COL	MicroRate	Alpha	Excellent	2013
Fundación ProMujer Argentina	ARG	MicroFinanza	BB+	Good	2016

MFI	Country	Rating agency	Grade	Category	Year
Fundenuse	NIC	MicroFinanza	BBB-	Good	2015
Fundenuse	NIC	MicroRate	Beta+	Good	2016
FUNDENUSE S.A.	NIC	MicroFinanza	BB+	Good	2014
Fundeser	NIC	MicroRate	Beta	Fair	2012
Fundeser	NIC	MicroFinanza	BBB	Good	2016
Fundeser	NIC	MicroRate	Beta+	Good	2014
Fundeser	NIC	MicroRate	Private	Private	2011
ICC Blusol	BRA	MicroRate	Beta+	Good	2011
ICC Central	BRA	MicroRate	Beta-	Fair	2015
ICC Conquista	BRA	MicroRate	Beta	Fair	2015
Idepro	BOL	MicroRate	Beta	Fair	2012
IDEPRO	BOL	MicroRate	Beta	Fair	2011
Idesi Grau	PER	MicroRate	Private	Private	2010
IMOFIN	MEX	MicroFinanza			2010
Innovateur, Sofom	MEX	MicroFinanza			2010
INSOTEC	ECU	MicroFinanza	BB+	Good	2010
INSOTEC	ECU	MicroFinanza	BBB	Good	2012
INSOTEC	ECU	MicroFinanza	BBB	Good	2012
INSOTEC	ECU	MicroFinanza	BBB	Good	2012
INSOTEC	ECU	MicroFinanza	BBB	Good	2016
INSOTEC	ECU	MicroFinanza	BBB	Good	2014
INSOTEC	ECU	MicroFinanza	BBB	Good	2014
INSOTEC	ECU	MicroFinanza	BBB	Good	2014
INSOTEC	ECU	MicroFinanza	BBB	Good	2014
INSOTEC	ECU	MicroFinanza	BBB	Good	2013
INSOTEC	ECU	MicroFinanza	BBB	Good	2013
Instituto Estrela	BRA	MicroRate	Beta+	Good	2015
Instituto Mexiquense del Emprendedor	MEX	MicroFinanza			2011
Intihuaca	ARG	MicroRate	Private	Private	2010
Inversiones La Cruz	PER	MicroRate	Private	Private	2012
Lander Financiera	BRA	MicroRate	Beta-	Fair	2012
Maskapital	MEX	MicroRate	Beta	Fair	2012
Maskapital	MEX	MicroRate	Private	Private	2015
Maskapital	MEX	MicroRate	Private	Private	2013
Microempresas de Colombia	COL	MicroRate	B+	Fair	2015
Microempresas de Colombia	COL	MicroRate	Beta	Fair	2013
Microempresas de Colombia	COL	MicroRate	Beta+	Good	2014
MIDE	PER	MicroRate	Beta-	Fair	2010
MUDE	DOM	MicroFinanza	CCC	Fair	2012
MZ Financiera	MEX	MicroRate	Private	Private	2014
ODEF	NIC	MicroRate	Private	Private	2010

MFI	Country	Rating agency	Grade	Category	Year
Operadora de Fondos Hidalgo	MEX	MicroFinanza			2010
Óptima	ESV	MicroRate	Beta	Fair	2012
PADECOMSM CRÉDITO	ESV	MicroFinanza	BB-	Good	2011
Planorte	BRA	MicroRate	Beta	Fair	2015
PREMEX	MEX	MicroFinanza	B-	Fair	2016
PREMEX	MEX	MicroFinanza	B-	Fair	2016
PRISMA	PER	MicroFinanza	B+	Fair	2011
PRISMA	PER	MicroFinanza	BB	Good	2010
Procaja	PAN	MicroRate	Beta+	Good	2016
Promotora SÍ	MEX	MicroRate	Beta-	Fair	2014
ProMujer Argentina	ARG	MicroRate	Beta	Fair	2014
ProMujer Argentina	ARG	MicroRate	Beta	Fair	2011
ProMujer Argentina	ARG	MicroFinanza	BB+	Good	2015
ProMujer Argentina	ARG	MicroRate	...		2013
ProMujer Bolivia	BOL	MicroRate	Alpha-	Good	2013
ProMujer Bolivia	BOL	MicroRate	Alpha-	Good	2011
ProMujer Bolivia	BOL	MicroRate	Alpha-	Good	2010
ProMujer México	MEX	MicroFinanza	BB+	Good	2015
ProMujer México	MEX	MicroRate	Alpha	Excellent	2013
ProMujer México	MEX	MicroRate	Beta	Fair	2012
ProMujer México	MEX	MicroRate	Beta	Fair	2010
ProMujer México	MEX	MicroRate	Private	Private	2014
ProMujer Nicaragua	NIC	MicroRate	Beta	Fair	2010
ProMujer Nicaragua	NIC	MicroRate	Alpha-	Good	2014
ProMujer Nicaragua	NIC	MicroRate	Alpha-	Good	2013
ProMujer Nicaragua	NIC	MicroRate	Alpha-	Good	2011
ProMujer Nicaragua	NIC	MicroFinanza	BBB	Good	2016
ProMujer Nicaragua	NIC	MicroFinanza	BBB	Good	2015
ProMujer Nicaragua	NIC	MicroRate	Beta+	Good	2011
ProMujer Perú	PER	MicroFinanza	BB	Good	2015
ProMujer Perú	PER	MicroFinanza	BB-	Good	2016
ProMujer Perú	PER	MicroRate	Alpha	Excellent	2010
ProMujer Perú	PER	MicroRate	Alpha-	Good	2013
ProMujer Perú	PER	MicroRate	Alpha-	Good	2011
ProMujer Perú	PER	MicroRate	Private	Private	2014
Pro-Rural	BOL	MicroFinanza	BB	Good	2013
Pro-Rural	BOL	MicroFinanza	BB	Good	2012
Puente de Amistad	GUA	MicroRate	Private	Private	2012
Sawbona, Sofom	MEX	MicroFinanza			2010
SERFIGSA	NIC	MicroFinanza	B+	Fair	2012

MFI	Country	Rating agency	Grade	Category	Year
SERFIGSA	NIC	MicroFinanza	BB	Good	2013
SERFIGSA	NIC	MicroFinanza	BBB-	Good	2015
SERFIGSA	NIC	MicroFinanza	BBB-	Good	2014
Share	GUA	MicroFinanza	BB	Good	2016
Siempre Creciendo	MEX	MicroRate	Private	Private	2010
SIFIDE	MEX	MicroFinanza			2010
Sofi	MEX	MicroRate	Private	Private	2015
Sofipa	MEX	MicroRate	Private	Private	2016
Solución Asea	MEX	MicroRate	Beta	Fair	2013
Solución Asea	MEX	MicroRate	Beta	Fair	2011
Solución Asea	MEX	MicroRate	Beta+	Good	2010
VisionFund Honduras OPDF	HON	MicroFinanza	BB-	Good	2015
VisionFund México	MEX	MicroFinanza	BB+	Good	2016
VisionFund México	MEX	MicroRate	Private	Private	2014
VisionFund República Dominicana	DOM	MicroFinanza	B+	Fair	2015
WWB Bucaramanga	COL	MicroRate	Alpha	Excellent	2010
WWB Popayán	COL	MicroRate	Alpha	Excellent	2012
WWB Popayán	COL	MicroRate	Alpha	Excellent	2011
WWB Popayán	COL	MicroRate	Alpha	Excellent	2010

MicroFinanza Rating social ratings

MFI	Country	Grade	Year
ACJ-CESOL	ECU	BB-	2010
AGUDESA	GUA	BB-	2015
Alternativa Perú	PER	BBB	2010
ANED	BOL	B+	2012
Banco Ademi	DOM	BBB+	2010
Banco FIE	BOL	A+	2011
Banco FIE	BOL	AA-	2015
Banco Solidario	ECU	BBB	2010
Banco Visión	PAR	A	2014
Banco Visión	PAR	A-	2012
Banco Visión	PAR	BBB-	2011
CAC Fondesurco	PER	BB	2016
CACIL	HON	BB-	2011
CEPESIU	ECU	B-	2012
CEPESIU	ECU	B-	2012
CMAC Arequipa	PER	BB	2015
COAC Atuntaqui	ECU	BB	2013
COAC Ceibeña	HON	BB-	2010
COAC Maquita Cushunchic	ECU	BB	2014
COAC Maquita Cushunchic	ECU	BBB	2010
COAC Sagrada Familia	HON	BB-	2010

MFI	Country	Grade	Year
COMIXMUL	HON	BBB	2010
COMIXMUL	HON	BBB-	2011
CONTACTAR	COL	A+	2016
CONTACTAR	COL	BBB	2010
CREDISOL	HON	BB	2013
Crezcamos S.A.	COL	A	2016
Crezcamos S.A.	COL	A-	2015
Crezcamos S.A.	COL	A-	2014
Crezcamos S.A.	COL	A-	2013
Crezcamos S.A.	COL	BB+	2013
Crezcamos S.A.	COL	BB+	2010
ECLOF Dominican Republic	DOM	BB-	2011
ECLOF Ecuador	ECU	B	2012
EDAPROSPO	PER	B+	2010
Edpyme Credivisión	PER	BB-	2015
Edpyme Raíz	PER	BB+	2016
Emprender	BOL	BBB-	2010
ENLACE	ESV	BB	2014
ESPOIR	ECU	BB+	2016
ESPOIR	ECU	BBB+	2010
FAMPEGRO	MEX	BB-	2010
FINCA Perú	PER	A-	2012
FINCA Perú	PER	A+	2010
Fincomún	MEX	BBB-	2010
FOJAL	MEX	BB	2010
Fundación Alternativa	ECU	BB	2015
Fundación Alternativa	ECU	BB	2015
Fundación Alternativa	ECU	BB	2015
Fundación Alternativa	ECU	BB	2015
Fundación León2000	NIC	BB+	2011
Fundenuse	NIC	BB+	2015
FUNED OPDF	HON	BB	2015
Huellas Grameen	ECU		2010
IDEPRO	BOL	BB+	2014
INSOTEC	ECU	BB	2014
INSOTEC	ECU	BB	2011
PADECOMSMCRÉDITO	ESV	BB+	2010
PRISMA	PER	BBB+	2010
PROGRESEMOS	MEX	B+	2013
Share	GUA	BB	2016
VisionFund Ecuador	ECU	A-	2016
VisionFund República Dominicana	DOM	BB	2015

Standardized rating scales

Microfinance institutional rating

Microfinanza		MicroRate	
10 point scale (aaa, aa, a, bbb, bb, b, ccc, cc, c, d) (highest-lowest)		8 point scale (α+, α, α-, β+, β, β-, γ+, γ) (highest-lowest)	
Score	Rating	Score	Rating
1	Aaa	1	α+
0.9	Aa	0.875	α
0.8	A	0.75	α-
0.7	Bbb	0.625	β+
0.6	Bb	0.5	β
0.5	B	0.375	β-
0.4	Ccc	0.25	γ+
0.3	Cc	0.125	γ
0.2	C		
0.1	D		

Microfinance social rating

Microfinanza ¹²		MicroRate	
Score	Rating	Score	Rating
10	AAA	10	5 stars
8.75	AA	9	4.5 stars
7.5	A	8	4 stars
6.25	BBB	7	3.5 stars
5	BB	6	3 stars
3.75	B	5	2.5 stars
2.5	C	4	2 stars
1.25	D	3	1.5 stars
		2	1 star
		1	0.5 stars

MicroRate social ratings

MFI	Country	Grade	Year
Alsol Contigo S.A.	MEX	Private	2016
Aspire	DOM	3.5	2011
Banco Ademi	DOM	3	2012
Banco Adopem	DOM	4.5	2014
Banco Adopem	DOM	4	2013
Banco Adopem	DOM	4	2011
Banco Compartir	COL	Private	2016
Banco da Família	BRA	3.5	2015
Banco da Família	BRA	3.5	2010

12 Microfinanza's rating scale is based on a previous grading scale to allow to calculate average grades for the 2010-2016 period.

MFI	Country	Grade	Year
Banco da Família	BRA	3	2012
Banco D-Miro	ECU	4	2016
Banco D-Miro	ECU	3.5	2012
Banco D-Miro	ECU	3.5	2011
Banco D-Miro	ECU	3.5	2010
Banco do Povo	BRA	3	2012
Banco do Povo	BRA	3	2010
Banco do Povo	BRA		2015
BluSol	BRA	3.5	2015
CAC Santa María Magdalena	PER		2016
Caja Metropolitana de Lima	PER	Private	2013
Ceape Bahia	BRA		2015
Ceape Maranhao	BRA	3.5	2015
Ceape Paraiba	BRA	2.5	2015
Ceape Sergipe	BRA	3.5	2015
CEGE Capital	MEX		2015
CMAC ICA	PER	2.5	2010
CMAC Sullana	PER	Private	2012
CMAC Sullana	PER	2.5	2010
CMAC Sullana S.A.	PER	Private	2015
CMAC Sullana S.A.	PER	Private	2013
CMAC Sullana S.A.	PER	...	2016
CMAC Trujillo	PER	Private	2010
Como Ser Tu Amigo	MEX	...	2016
Compartamos	MEX	Private	2011
Compartamos Financiera S.A.	PER	Private	2015
Compartamos Financiera S.A.	PER	Private	2014
Coopac Norandino	PER	3.5	2012
Coopac Pacífico	PER		2016
Cooperativa Santa María Magdalena	PER	3	2011
Corporación Grameen	ECU	Private	2015
CRAC Credichavín S.A.A.	PER	Private	2015
CRAC Luren	PER	Private	2010
Credimais	BRA		2015
Credisol	BRA	2.5	2011
Credisol	BRA		2015
Edpyme Acceso Crediticio	PER	2.5	2011
Edpyme Alternativa	PER		2015
Edpyme Credivision	PER	Private	2012
Edpyme Credivision	PER	3.5	2010
Edpyme Proempresa	PER	3.5	2012
Edpyme Raíz	PER	Private	2014
Edpyme Raíz	PER	Private	2013
Edpyme Raíz	PER	2.5	2011
Edpyme Raíz S.A.	PER	Private	2015
Edpyme Solidaridad	PER	2.5	2012
Fape	GUA	3	2011

MFI	Country	Grade	Year
FDD	DOM	3	2010
FIE Gran Poder	ARG	3.5	2016
FIE Gran Poder	ARG	3.5	2014
FIE Gran Poder	ARG	3.5	2013
FIE Gran Poder	ARG	3.5	2011
FIE Gran Poder	ARG	3	2012
FIE Gran Poder	ARG	3	2010
Finamérica	COL	3.5	2014
Financiera Amiga	MEX	Private	2013
Financiera Contigo	MEX	...	2016
Financiera Crear	PER	Private	2013
Financiera Crear Arequipa	PER	3	2012
Financiera Crear Arequipa	PER	3	2011
Financiera Crear Arequipa	PER	3	2010
Financiera Edyficar	PER	Private	2012
Financiera Proempresa	PER	Private	2016
Financiera Proempresa	PER	3.5	2014
Financiera Súmate	MEX	...	2015
Financiera TFC S.A.	PER	Private	2015
Financiera TFC S.A.	PER	2	2014
Finlabor	MEX		2015
Fodemi	ECU	Private	2010
Fodemi	ECU	4	2013
Fodemi	ECU	4	2012
Fondesa	DOM	3	2012
Forjadores de Negocios	MEX	2.5	2011
FUBODE	BOL	3.5	2010
Funbodem	BOL	2.5	2011
Fundación Alternativa	ECU	Private	2014
Fundación Alternativa	ECU	Private	2013
Fundación de la Mujer	COL	4.5	2016
Fundación de la Mujer	COL	4	2015
Fundación de la Mujer	COL	4	2014
Fundación de la Mujer	COL	4	2013
Fundación de la Mujer	COL	4	2012
Fundación de la Mujer	COL	3.5	2011
Fundación Génesis	GUA	4	2011
Fundenuse	NIC	4	2016
Fundeser	NIC	3	2011
ICC BluSol	BRA	3.5	2011
ICC Central	BRA		2015
IDEPRO	BOL	3	2011
Idesi Grau	PER	3	2010
Interfisa Financiera	PER	Private	2013
Intihuaca	ARG	Private	2010
Maskapital	MEX	Private	2015
Microempresas de Colombia	COL	4	2015

MFI	Country	Grade	Year
Microempresas de Colombia	COL	3.5	2014
Microempresas de Colombia	COL	3.5	2013
MIDE	PER	4	2010
MZ Financiera	MEX	Private	2014
ProMujer Argentina	ARG	3.5	2014
ProMujer Argentina	ARG	3	2011
ProMujer Argentina	ARG		2013
ProMujer Bolivia	BOL	4	2013
ProMujer Bolivia	BOL	4	2011
ProMujer Bolivia	BOL	4	2010
ProMujer México	MEX	3.5	2013
ProMujer México	MEX	3.5	2012
ProMujer México	MEX	3.5	2010
ProMujer Nicaragua	NIC	4	2013
ProMujer Nicaragua	NIC	4	2011
ProMujer Nicaragua	NIC	4	2010
ProMujer Nicaragua	NIC	3.5	2011
ProMujer Perú	PER	4.5	2010
ProMujer Perú	PER	4	2013
ProMujer Perú	PER	4.5	2011
Puente de Amistad	GUA	Private	2012
Siempre Creciendo	MEX	Private	2010
Solución Asea	MEX	3	2010
Solución Asea	MEX	2.5	2013
Solución Asea	MEX	2.5	2011
WWB Bucaramanga	COL	3.5	2010
WWB Popayán	COL	3.5	2012
WWB Popayán	COL	3.5	2011
WWB Popayán	COL	3.5	2010

MIX Diamonds ranking for Latin America and the Caribbean as of December 2017

Country	MFI	Diamonds
ARG	FIE Gran Poder	5
BOL	Agrocapital	5
BOL	Banco FIE	5
BOL	Banco PYME Ecofuturo	5
BOL	CIDRE	5
BOL	CRECER	5
BOL	Emprender	5
BOL	FUBODE	5
BOL	Pro Mujer Bolivia	5
BOL	Sartawi	5
CHI	Emprende Microfinanzas	5
COL	Alcarvan	5

Country	MFI	Diamonds
COL	Bancamía	5
COL	Bancompartir	5
COL	Contactar	5
COL	Crezcamos	5
COL	Fundación Amanecer	5
CRI	ADRI	5
ECU	Banco Coopnacional	5
ECU	Banco D-Miro	5
ECU	Banco Solidario	5
ECU	Banco Desarrollo	5
ECU	CACPE Pastaza	5
ECU	COAC 29 de Octubre	5
ECU	COAC Ambato	5
ECU	COAC Atuntaqui	5
ECU	COAC Chone	5
ECU	COAC Guaranda	5
ECU	COAC Jardín Azuayo	5
ECU	COAC MCCH	5
ECU	COAC Mushuc Runa	5
ECU	COAC San José	5
ECU	COOPROGRESO	5
ECU	Fundación Alternativa	5
ECU	Fundación Espoir	5
ECU	INSOTEC	5
ECU	ProCredit Ecuador	5
ECU	VisionFund Ecuador	5
ESV	AMC de R.L.	5
HON	Banco Popular	5
MEX	CAME	5
MEX	Compartamos México	5
MEX	Consol	5
MEX	Financiera Independencia	5
MEX	Fincomún	5
MEX	Pro Mujer México	5
MEX	Progresemos	5
NIC	Financia Capital	5
NIC	Financiera Fama	5
NIC	FUNDESER	5
NIC	Pro Mujer Nicaragua	5
PAN	Microserfin	5
PAR	Banco Familiar	5
PAR	Financiera El Comercio	5
PAR	Fundación Paraguaya	5

Country	MFI	Diamonds
PAR	Interfisa Banco	5
PAR	Microsol	5
PAR	Visión Banco	5
PER	CMAC Arequipa	5
PER	CMAC Huancayo	5
PER	CRAC Nuestra Gente	5
PER	CRAC Señor de Luren	5
PER	CrediScotia	5
PER	Financiera Edyficar	5
ARG	Avanzar	4
ARG	CEFAM	4
ARG	Contigo Microfinanzas	4
ARG	Cordial Microfinanzas	4
ARG	Emprenda	4
ARG	OMLA	4
ARG	Pro Mujer Argentina	4
ARG	Progresar	4
BOL	Banco Fassil	4
BOL	Banco PRODEM	4
BOL	Banco PYME de la Comunidad	4
BOL	BancoSol	4
BOL	Diaconía	4
BOL	FONCRESOL	4
BOL	FONDECO	4
BOL	FUNBODEM	4
BOL	IDEPRO	4
BOL	IMPRO	4
BRA	ACCION Microfinanças	4
BRA	ASCOOB Central	4
BRA	Banco da Família	4
BRA	Banco do Vale	4
BRA	Banco Popular da Mulher	4
BRA	CEADe	4
BRA	CEAPE MA	4
BRA	Crediamigo	4
BRA	Credimais	4
BRA	CREDIOESTE	4
BRA	Credisol	4
BRA	Crédito Solidário BPCS	4
BRA	ICC BluSol	4
BRA	ICC Conquista Solidaria	4
BRA	Instituto Estrela	4
BRA	Santander Microcrédito	4

Country	MFI	Diamonds
CHI	Fondo Esperanza	4
COL	Actuar Caldas	4
COL	Actuar Quindío	4
COL	Actuar Tolima	4
COL	Banco Caja Social	4
COL	Banco WWB	4
COL	COMERCIACOOP	4
COL	Comultrasan	4
COL	Confiar	4
COL	Coomultagro	4
COL	Microempresas de Colombia	4
COL	FASE	4
COL	Fundación de la Mujer	4
COL	Fundación Mundo Mujer	4
COL	FUNDESAN	4
COL	FUNDESCAT	4
COL	Interactuar	4
COL	OI Colombia	4
CRI	ACORDE	4
CRI	ADESTRA	4
CRI	APACOOOP	4
CRI	ASOPROSANRAMÓN	4
CRI	CREDIMUJER	4
CRI	FIDERPAC	4
CRI	FUDECOSUR	4
CRI	Fundación Mujer	4
CRI	FUNDEBASE	4
CRI	FUNDECOCA	4
DOM	ALNAP	4
DOM	Banco ADEMI	4
DOM	BANFONDESA	4
DOM	CDD	4
DOM	Coop Aspire	4
DOM	ECLOF Dominicana	4
DOM	FDD	4
DOM	Tu Mujer	4
DOM	Vision Fund Dominicana	4
ECU	CACMU	4
ECU	CCC	4
ECU	CEPESIU	4
ECU	COAC 4 de Octubre	4
ECU	COAC Artesanos	4
ECU	COAC Chibuleo	4

Country	MFI	Diamonds
ECU	COAC Fernando Daquilema	4
ECU	COAC Kullki Wasa	4
ECU	COAC La Benéfica	4
ECU	COAC Luz del Valle	4
ECU	COAC Nueva Huancavilca	4
ECU	COAC Padre Vicente	4
ECU	COAC Pallatanga	4
ECU	COAC San Antonio	4
ECU	COAC San Gabriel	4
ECU	COAC Santa Anita	4
ECU	COAC Virgen del Cisne	4
ECU	ECLOF Ecuador	4
ECU	FACES	4
ECU	FUNDAMIC	4
ECU	UCADE Ambato	4
ECU	UCADE Latacunga	4
ECU	UCADE Santo Domingo	4
ESV	Apoyo Integral El Salvador	4
ESV	ASEI	4
ESV	Asociación El Bálsamo	4
ESV	CCAMETRO	4
ESV	Credicampo	4
ESV	ENLACE	4
ESV	FADEMYPE	4
ESV	FUNSALDE	4
ESV	PADECOMSMCRÉDITO	4
GUA	AGUDESA	4
GUA	ASDIR CREDIGUATE	4
GUA	Asociación Share	4
GUA	AYNLA	4
GUA	Compartamos Guatemala	4
GUA	CRYSOL	4
GUA	FAFIDESS	4
GUA	FAPE	4
GUA	FIACG	4
GUA	FONDESOL	4
GUA	Friendship Bridge	4
GUA	FUNDEA	4
GUA	FUNDEMIX	4
GUA	Génesis Empresarial	4
GUA	MUDE Guatemala	4
GUA	REFICOM R.L.	4
HAI	ACME	4

Country	MFI	Diamonds
HAI	Fonkoze Financial Services	4
HAI	MCN	4
HAI	SOGESOL	4
HON	ADICH	4
HON	ADRA Honduras	4
HON	AHSETFIN	4
HON	Credisol OPDF	4
HON	FAMA OPDF	4
HON	FINSOL	4
HON	Fundación Adelante	4
HON	FUNDAHMICRO	4
HON	FUNDEVI	4
HON	FUNED OPDF	4
HON	HDH OPDF	4
HON	IDH	4
HON	INHDEI	4
HON	Microfinanciera Prisma	4
HON	ODEF Financiera	4
HON	PILARH OPDF	4
HON	World Relief Honduras	4
JAM	ACCESS	4
JAM	NPCB	4
MEX	ALSOL	4
MEX	Apoyo Económico	4
MEX	Apoyo Integral México	4
MEX	APROS	4
MEX	Avance	4
MEX	Banco Forjadores	4
MEX	CONSER	4
MEX	Conserva	4
MEX	Credex Microfinanzas	4
MEX	Crediclub	4
MEX	Don Apoyo	4
MEX	Finacen	4
MEX	Finamigo	4
MEX	Financiera Felicidad	4
MEX	FINCA México	4
MEX	Finserca	4
MEX	GCM	4
MEX	Impulsarte para Crecer	4
MEX	Oportunidad Microfinanzas	4
MEX	ProApoyo	4
MEX	ProÉxito	4

Country	MFI	Diamonds
MEX	Provident	4
MEX	SOLFI	4
MEX	Solución Asea	4
MEX	Te Creemos	4
MEX	Tu Crédito	4
MEX	UNICREICH	4
NIC	ADIM	4
NIC	AFODENIC	4
NIC	CEPRODEL	4
NIC	Coop Avances	4
NIC	FDL	4
NIC	FINCA Nicaragua	4
NIC	FINDE	4
NIC	FUDEMI	4
NIC	Fundación 4i-2000	4
NIC	FUNDENUSE	4
NIC	León 2000 IMF	4
NIC	MiCrédito Nicaragua	4
NIC	PANA PANA	4
NIC	PRESTANIC	4
NIC	ProCredit Nicaragua	4
NIC	PRODESA	4
PAN	Coop Juan XXIII	4
PAN	Financia Credit	4
PAN	ProCaja	4
PER	Alternativa Microfinanzas	4
PER	AMA	4
PER	Compartamos Perú	4
PER	EDPYME Raíz	4
PER	FINCA Perú	4
PER	Manuela Ramos	4
PER	MiBanco	4
PER	MIDE	4
PER	Pro Mujer PER	4
VEN	Bangente	4
ARG	Alternativa 3	3
ARG	Fundación Sagrada Familia	3
ARG	Techo	3
BOL	ProCredit Bolivia	3
BRA	Agroamigo	3
BRA	Banco da Gente	3
BRA	CEAPE PE	3
BRA	CEAPE PI	3

Country	MFI	Diamonds
BRA	CREDCIDADANIA	3
BRA	Extracredi	3
BRA	ICC Itabuna Solidária	3
BRA	MCS Crédito Solidário	3
BRA	Profomento	3
CHI	Banco Estado	3
COL	AVANSAR	3
COL	ECOFIN	3
COL	Fomentamos	3
COL	OILA	3
DOM	Crédito Amigo-Banco BHD León	3
DOM	Fundación Esperanza	3
ECU	FINCA Ecuador	3
ECU	Pichincha Microfinanzas	3
ESV	BANCOVI	3
ESV	Micrédito El Salvador	3
GUA	FUNDESPE	3
HAI	Palmis Mikwofinans Sosyal	3
HON	ADEPES	3
HON	BANHCAFE	3
HON	Banrural Honduras	3
HON	COMIXMUL	3
HON	FHA	3
HON	FUNHDE	3
JAM	JNSBL	3
MEX	Alternativa 19 del Sur	3
MEX	Bitech Soluciones	3
MEX	Caja Depac Poblana	3
MEX	COCDEP	3
MEX	Contigo	3
MEX	Crediavance	3
MEX	CrediConfía	3
MEX	Crédito Real	3
MEX	Credituyo	3
MEX	Emprendamos	3
MEX	Emprendesarial	3
MEX	Financiera CIA	3
MEX	FinLabor	3
MEX	Grupo Finclusion	3
MEX	Itaca Capital	3
MEX	Préstamos para Crecer	3
MEX	Pretmex	3
MEX	ProCredit México	3

Country	MFI	Diamonds
MEX	SEFIA	3
MEX	SOFIPA	3
MEX	Soluciones Cabales del Noreste	3
MEX	Soluciones Fresnos del Norte	3
MEX	SOMIC	3
MEX	SUFIRMA	3
MEX	UNIMEX	3
MEX	VisionFund México	3
NIC	ACODEP	3
PER	ADEA Andahuaylas	3
PER	ADRA Perú	3
PER	ASIDME	3
PER	Arariwa	3
PER	CMAC Cusco	3
PER	CMAC del Santa	3
PER	CMAC Ica	3
PER	CMAC Maynas	3
PER	CMAC Paita	3
PER	CMAC Pisco	3
PER	CMAC Piura	3
PER	CMAC Sullana	3
PER	CMAC Tacna	3
PER	CMAC Trujillo	3
PER	CMCP Lima	3
PER	CRAC Cajamarca	3
PER	CRAC Credinka	3
PER	CRAC Los Andes	3
PER	CRAC Sipán	3
PER	EDAPROSPPO	3
PER	EDPYME Acceso Crediticio	3
PER	EDPYME Alternativa	3
PER	EDPYME Credivisión	3
PER	EDPYME Solidaridad	3
PER	Financiera Credinka	3
PER	Financiera Efectiva	3
PER	Financiera Qapaq	3
PER	FONDESURCO	3
PER	IDER CV	3
PER	IDESI GRAU	3
PER	Microfinanzas PRISMA	3
URU	Microfin Uruguay	3
ARG	Columbia Microcréditos	2
BOL	ANED	2

Country	MFI	Diamonds
BOL	Banco Fortaleza	2
COL	ProCredit Colombia	2
PAN	CrediFactor Panamá	2
PER	CRAC Raíz	2
PER	Financiera Confianza	2
ARG	BMM Córdoba	1
ARG	Entre todos	1
ARG	FPVS	1
ARG	Grameen Chaco	1
ARG	Grameen Mendoza	1
ARG	Intihuaca-BMM Argentina	1
BOL	Coop Fátima	1
BOL	Coop Jesús Nazareno	1
BOL	FADES	1
BOL	GRUSOL	1
BOL	PDAI	1
BOL	Porvenir	1
BRA	Acredite	1
BRA	Agência do Crédito	1
BRA	ANDE	1
BRA	Banco do Empreendedor	1
BRA	Banco do Povo ACP	1
BRA	Banco Popular-Associacao do Vale de Aco	1
BRA	Banco Popular do Brasil	1
BRA	BANCRI	1
BRA	Casa do Microcrédito	1
BRA	CEAPE BA	1
BRA	CEAPE PB	1
BRA	CEAPE SE	1
BRA	Central Cresol Baser	1
BRA	Crescer Crédito Solidário	1
BRA	Cresol Central	1
BRA	EMPREENDA!	1
BRA	Empresta Capital	1
BRA	Fácil SCM	1
BRA	ICC Central	1
BRA	ICC MAU-CE	1
BRA	ICC Portosol	1
BRA	Lander	1
BRA	Rede Novo Sol	1
BRA	São Paulo Confia	1
BRA	SOCIALCRED	1
BRA	SOCRED	1

Country	MFI	Diamonds
CHI	BanDesarrollo Microempresas	1
CHI	Banigualdad	1
CHI	FINAM Chile	1
CHI	Oriencoop	1
COL	AGAPE	1
COL	AYF	1
COL	Bancolombia Microfinanzas	1
COL	CMM Bogotá	1
COL	CMM Medellín	1
COL	COFINCAFE	1
COL	COOSERFIN	1
COL	COOTREGUA	1
COL	FIMSA	1
COL	FMSD	1
COL	FUNDESMAG	1
COL	OLC	1
COL	Producir	1
CRI	ADAPTE	1
CRI	APIAGOL	1
CRI	EDESA	1
CRI	FOMIC	1
CRI	FUNDECO	1
CRI	Grameen Costa Rica	1
DOM	Banco ADOPEM	1
DOM	Fundación San Miguel	1
DOM	Mude Dominicana	1
ECU	CACPE Yantzaza	1
ECU	CESOL ACJ	1
ECU	COAC Acción Rural	1
ECU	COAC Esperanza y Progreso del Valle	1
ECU	COAC FondVida	1
ECU	COAC Huayco Pungo	1
ECU	COAC JEP	1
ECU	COAC La Merced	1
ECU	COAC Minga	1
ECU	COAC Sac Aiet	1
ECU	COAC Santa Ana	1
ECU	COAC Unión Popular	1
ECU	FED	1
ECU	UCADE Guaranda	1
ESV	BANCOFIT	1
ESV	Caja Olocuilta	1
ESV	FINCA El Salvador	1

Country	MFI	Diamonds
ESV	Génesis	1
ESV	Mentors El Salvador	1
ESV	ProCredit El Salvador	1
GUA	ADICLA	1
GUA	Asociación Raíz	1
GUA	BanCafé MIPYME	1
GUA	CARE Guatemala	1
GUA	FINCA Guatemala	1
GUA	Fundación MICROS	1
GUA	Mentors Guatemala	1
HAI	FINCA Haití	1
HAI	Fondespoir	1
HON	CARE CREEME	1
HON	CCICH	1
HON	FINCA Honduras	1
JAM	COKCU	1
JAM	SCCU	1
JAM	STCCU	1
MEX	ABC Capital	1
MEX	ADMIC	1
MEX	ALFIN	1
MEX	AMEXTRA	1
MEX	Apoyo Social	1
MEX	ASP Financiera	1
MEX	ATEMEXPA	1
MEX	CAFASA	1
MEX	Caja Popular Mexicana	1
MEX	Caja Popular Oblatos	1
MEX	Creamos Microfinanciera	1
MEX	Crece Safsa	1
MEX	CrediCapital	1
MEX	CrediComún	1
MEX	Créditos Pronegocio	1
MEX	Crezkamos Kapital	1
MEX	FIPS	1
MEX	FVP	1
MEX	Grameen de la Frontera	1
MEX	IAMSA	1
MEX	Libertad Servicios Financieros	1
MEX	MicroCred México	1
MEX	Podemos Progresar	1
MEX	PROSPERIDAD	1
MEX	Serca	1

Country	MFI	Diamonds
MEX	Sociedad Enlace	1
MEX	Totem Prestamos	1
NIC	ANFAM Crédito	1
NIC	Asociación Alternativa	1
NIC	ASODENIC	1
NIC	ASODERI	1
NIC	BANEX	1
NIC	Cáritas Estelí	1
NIC	Coop 20 de Abril	1
NIC	Coop Armonía	1
NIC	Coop Iaguei	1
NIC	Coop La Unión	1
NIC	Coop Moderna	1
NIC	FODEM	1
NIC	Fundación Nieborowski	1
NIC	FUNDEPYME	1
PAN	Banco Delta	1
PAR	Coop Universitaria	1
PER	ASPA	1
PER	Caja Nor Perú	1
PER	COOPAC Chiquinquira	1
PER	COOPAC León XIII	1
PER	COOPAC Los Andes	1
PER	COOPAC Norandino	1
PER	COOPAC San Cristóbal	1
PER	COOPAC San Martín	1
PER	COOPAC Santa María	1
PER	COOPAC Santo Cristo	1
PER	COOPAC Santo Domingo	1
PER	COOPAC Tocache	1
PER	CRAC Caja Sur	1
PER	CRAC Profinanzas	1
PER	EDPYME Crear Tacna	1
PER	EDPYME Marcimex	1
PER	Financiera ProEmpresa	1
PER	FOVIDA	1
PER	GCOD	1
PER	IDESI La Libertad	1
PER	IDESI Lambayeque	1
PER	IDESPA	1
PER	Mentors Perú	1
PER	Micrédito SAC	1
PER	Popular SAFI	1

Country	MFI	Diamonds
URU	COFAC	1
VEN	MiBanco Venezuela	1
BRA	Casa do Empreendedor Londrina	0
COL	Banco Mundo Mujer	0
COL	Express Microfinanzas SAS	0
CRI	CEMPRODECA	0
DOM	FIHOGAR	0
DOM	FONDAGRO	0
DOM	FUNDAPEC	0
DOM	Motor Crédito	0
DOM	Sur Futuro	0
ECU	CACPE Zamora	0
ECU	CACPECO	0
ECU	COAC 23 de Julio	0
ECU	COAC 9 de Octubre	0
ECU	COAC Construcción Comercio y Distribución	0
ECU	COAC Lucha Campesina	0
ECU	COAC Oscus	0
ECU	COAC Pablo Muñoz Vega	0
ECU	COAC Padre Julián Lorente	0
ECU	COAC Policía Nacional	0
ECU	COAC Riobamba	0
ECU	COAC Tulcán	0
ESV	Fomenta	0
ESV	Óptima	0
GUA	ADEL-IXCAN	0
GUA	Coopedel R.L.	0
GUA	Fundación Progresar Guatemala	0
HON	AMC Honduras	0
MEX	ACREIMEX	0
MEX	ASEFIMEX	0
MEX	ASPIRE México	0
MEX	Benefit	0
MEX	Bienestar	0
MEX	COFETI	0
MEX	Confía	0
MEX	CrediPlata	0
MEX	EDAE	0
MEX	Efectivismo	0
MEX	Emprendedores Firme	0
MEX	FAMF	0
MEX	Financiera Conmás	0
MEX	Financiera Sumate	0

Country	MFI	Diamonds
MEX	FIPABIDE	0
MEX	Grupo Lunma	0
MEX	Ideas Corporativo	0
MEX	MZ Financiera	0
MEX	Prosperemos	0
MEX	Proyecto Amuzga	0
MEX	QC Soluciones Financieras	0
MEX	Rentamigo	0
MEX	Servicios de Microsol	0
MEX	Siembra	0
MEX	Siempre Creciendo	0
MEX	Soluciones y Oportunidades	0
NIC	Aldea Global	0
NIC	AMC Nicaragua	0
PAN	CFE Panamá	0
PAN	Suma Financiera	0

Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones: los tratados de libre comercio

Florabel QUISPE-REMÓN
fquispe@der-pu.uc3m.es
Universidad Carlos III de Madrid
(España)

Relations between the European Union and the Andean Community of Nations free trade agreements

Resumen/Abstract

- 1. Introducción**
- 2. Los procesos de integración en América Latina. La Comunidad Andina y la Unión Europea – el sistema de preferencias generalizadas**
 - 2.1. Contextualización de la integración en América Latina**
 - 2.2. Origen y evolución de la Comunidad Andina de Naciones**
 - 2.3. El sistema de preferencias generalizadas: una política de la UE**
 - 2.4. La UE y su relación con la CAN vista desde sus orígenes**
 - 2.5. La UE y la CAN hacia un acuerdo de asociación: una aspiración inconclusa**
- 3. El Acuerdo Comercial de la UE y tres de los cuatro Estados miembros de la CAN (Perú, Colombia y Ecuador)**
 - 3.1. Acuerdo Comercial entre la UE y Perú y Colombia: características principales**
 - 3.2. Repercusiones para el Perú del TLC con la UE**
 - 3.3. Colombia y el TLC con la UE**
 - 3.4. Ecuador y el TLC con la UE**
- 4. Reflexiones finales**
- 5. Bibliografía**

Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones: los tratados de libre comercio

Florabel QUISPE-REMÓN
fquispe@der-pu.uc3m.es
Universidad Carlos III de Madrid
(España)

Relations between the European Union and the Andean Community of Nations free trade agreements

Citar como/Cite as:

Quispe-Remón F (2020). Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones: los tratados de libre comercio. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 9(2):110-140. DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.(% .

Resumen

En el artículo, se abordan el origen y la evolución de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y su relación con la Unión Europea (UE). En él se analiza la relación inicial de cooperación a través del sistema de preferencia generalizada (SPG) de la UE hacia la CAN y la posterior intención de ambas organizaciones por llegar a firmar un acuerdo de asociación que incluyera, además de la cooperación, los ámbitos comercial y político. Tras el fracaso del Acuerdo de Asociación entre ambos bloques, la UE inició negociaciones con los Estados miembros de la CAN de manera independiente, los cuales concluyeron con la firma de acuerdos comerciales con tres Estados de los cuatro que integran la CAN; aspecto que se analiza, además de visualizar el *statu quo* de la relación y la repercusión de los acuerdos comerciales para los países miembros de la CAN y para la propia CAN.

Palabras clave: Comunidad Andina de Naciones, Unión Europea, cooperación, acuerdos comerciales, procesos de integración.

Abstract

In the article, it is addressed the origin and evolution of the Andean Community of Nations (ACN) and its relationship with the European Union (EU). The initial relationship of cooperation through the system of generalized preference of the EU towards the ACN and the subsequent intention of both organizations to reach an agreement of the Association that includes, in addition to cooperation, the commercial and political spheres is analyzed. After the failure of this attempt of Association Agreement between both blocks, the EU initiated negotiations with the Member States of the ACN independently, which were concluded with the signing of the Commercial Agreement by three States of the four members of the ACN. This aspect is analyzed, besides visualizing the *statu quo* of the relationship and the repercussion of the commercial agreements on the member countries of the ACN and for the ACN itself.

Keywords: Andean Community of Nations, European Union, cooperation, trade agreements, integration processes.

1 Introducción

Los procesos de integración en Europa y en América Latina datan de la década de los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, respectivamente. El origen de la Unión Europea (UE) lo encontramos en 1950, cuando el 9 de mayo el ministro francés Robert Schuman planteó a Alemania poner en conjunto la producción de carbón y acero de ambos países bajo una alta autoridad común, creando una organización abierta a los demás países de Europa. Así nace la Comunidad Europea del Carbón y Acero (CECA), cuyo tratado constitutivo, el Tratado de París, fue firmado el 18 de abril de 1951 y entró en vigor el 23 de julio de 1952 para Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo. Estos seis Estados, el 25 de marzo de 1957, firmaron los Tratados de Roma: el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA), ambos en vigor desde el 1 de enero de 1958. La CEE establece un mercado común que garantizará la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales. Desde entonces, esta organización internacional ha venido ampliando sus miembros como sus propósitos. Hoy día mantiene una relación activa de cooperación y comercial con otros Estados y regiones del mundo.

Al otro lado del Atlántico, los Estados han impulsado diversos procesos de integración. A diferencia de la UE, son muchas las iniciativas de integración. Una de las primeras es la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc), creada en 1960. Luego surgieron otras iniciativas subregionales y regionales, como la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), pero, transcurrido más de medio siglo, no existe en la región un proceso de integración que haya alcanzado la solidez que tiene la UE (Quispe, 2010, p. 263). Esta multiplicidad podría ser uno de los obstáculos para el logro de una integración global.

Las iniciativas tienen como propósito, y cada vez más, en una sociedad globalizada, heterogénea, interrelacionada e interdependiente económicamente, la necesidad de mantener relaciones comerciales no solo en la región sino con el mundo. Enfrentarse al mundo como una región sólida daría mejores resultados que hacerlo de manera diversificada. Hay quien señala que «todos los países han adoptado una economía de mercado (liberalización, privatizaciones) y algunos se han beneficiado de flujos importantes de inversiones extranjeras; no obstante, la situación económica es muy heterogénea a nivel regional» (Vega 2011, p. 20).

La UE, desde la década de los sesenta del siglo pasado, mantuvo relaciones de cooperación con distintas regiones del mundo, que ha ido ampliando a otros ámbitos, como el comercial. Sudamérica

no ha sido ajena a esta política. Por otro lado, la UE siempre ha manifestado su voluntad de contribuir a los procesos de integración, como una prioridad de su política; no obstante, se advierte la firma de acuerdos bilaterales y la negociación de acuerdos con las organizaciones subregionales. En los últimos seis años, al no llegar a conseguir la conclusión del Acuerdo de Asociación con la CAN, la UE procedió a firmar acuerdos comerciales con sus miembros. En este contexto, cabe preguntarse: ¿apoya la UE la integración de los países sudamericanos? ¿Por qué, entonces, celebra acuerdos bilaterales con los Estados de esta región o con los grupos subregionales? ¿No perjudican estos acuerdos a la integración de los Estados en la región? ¿En qué medida estos acuerdos con Estados miembros de la CAN repercuten en la integración? Parece, a primera vista, paradójico apostar por la integración y luego firmar acuerdos con los Estados de manera independiente al grupo subregional; en este caso, al margen de la CAN, como bloque.

Con el trabajo, se tiene por objeto visualizar las relaciones de la UE con la CAN y sus Estados miembros desde sus orígenes hasta la actualidad: centrar la atención en las relaciones comerciales entre la UE y tres de los cuatro Estados miembros de la CAN, tras el fracaso de las negociaciones de un acuerdo de asociación entre bloques, UE y CAN; analizar las relaciones comerciales entre la UE y los Estados miembros de la CAN, además de ver, tangencialmente, la repercusión que estos últimos acuerdos pueden tener en la consolidación de la CAN. Para ello, se acudirá a los diversos instrumentos constitutivos de la CAN, a los documentos de la UE, además de a las fuentes doctrinales y se concluirá con unas reflexiones.

2

Los procesos de integración en América Latina. La Comunidad Andina y la Unión Europea – el sistema de preferencias generalizadas

2.1. Contextualización de la integración en América Latina

La integración económica pasa por diversas etapas: se inicia con gran fuerza en los años sesenta del siglo pasado, donde nacen las primeras iniciativas (la Alalca y la CAN) que, en sus primeros años, cosecharon buenos resultados; a mediados de los setenta y finales de los ochenta, vive un estancamiento y retroceso como consecuencia de la deuda externa de varios países de la zona, del quiebre de las relaciones entre los países y los sistemas de Gobiernos diferentes. Prueba de ello, como dice Del Río, es que todos, al finalizar la década de los ochenta, presentaban un comercio intra-

grupo inferior al de mediados de los setenta. La tercera fase es la década de los noventa, donde el proceso integrador da un cambio cualitativo, que revitaliza la decadente integración económica regional y anima a la creación de nuevos grupos como el Mercosur, que avanzan a distintas velocidades. Esta fase, desde un punto de vista cuantitativo, ha sido muy positiva y «todos los procesos subregionales de integración incrementaron significativamente su comercio intragrupo, si bien es cierto con notables diferencias entre ellos» (Del Río, 2004, p. 18). La década de los noventa marca un punto de inflexión en la reactivación de los diversos procesos, incluido el andino que, como también señala Sanahuja, había estado en crisis en la década anterior. Se optó por el regionalismo abierto, un modelo que permite a los Estados y grupos subregionales mantener relaciones comerciales con otros Estados o grupos, lo que permite, en palabras de Sanahuja, identificar el período 1990-2005 como una etapa o ciclo coherente en la integración regional, en el que Chile y México optaron por estrategias individuales (Sanahuja 2008-2009, p. 11). Tras quince años de regionalismo abierto, muchos autores coinciden en que esta estrategia de integración ha sufrido una crisis que ha afectado a la CAN y

ha dejado de ser la principal fuerza motriz de las actuales tendencias de integración y de cooperación entre los países de la región, y ha sido sustituida por un nuevo enfoque, más acorde con lo que algunos denominan regionalismo post-liberal, y otros califican como regionalismo post-hegemónico o incluso post-neoliberal, en función de algunas especificidades de los actuales procesos regionales (Serbin *et al.* 2012, p. 11).

Ese debate se cruza con polémicas políticas e ideológicas sobre cuestiones que afectan a la integración regional, «como las estrategias de desarrollo y las modalidades de inserción internacional. Al tiempo, las opciones externas se han ampliado, con la proliferación de acuerdos de integración “sur-norte” con Estados Unidos y la Unión Europea, y la mayor importancia de los mercados asiáticos» (Sanahuja 2008-2009, p. 11). Esta etapa se caracteriza

por un marcado predominio de la agenda política y de seguridad, y por visiones del desarrollo críticas con el «consenso de Washington»,¹ que ha dado más importancia al papel de un Estado «neodesarrollista», a la agenda social de la lucha contra la pobreza, la desigualdad y las asimetrías, a la adopción de políticas activas en el campo de la energía y la infraestructura, y a la cooperación «Sur a Sur». En consecuencia, la agenda comercial pierde importancia, y la relación con los acuerdos comerciales anteriores se plantea en términos de conflicto, en el caso del ALBA, o no existe una articulación clara, como ocurre en Unasur (Sanahuja 2008-2009, p. 44).

1 Se conoce con esta expresión a una serie de políticas económicas de corte neoliberal consideradas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional que los países en desarrollo debían aplicar para impulsar el crecimiento, tales como la adopción de políticas de estabilización macroeconómica o la liberalización económica respecto al comercio y a la inversión, entre otros. Cfr. <http://documents.worldbank.org/curated/en/624291468152712936/pdf/766500JRN0WBRO00Box374385B00PUBLIC0.pdf>.

2.2. Origen y evolución de la Comunidad Andina de Naciones

En 1969, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú crean el Grupo Andino mediante el Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), en vigor desde 1983. Su creación es una

respuesta al estancamiento vivido por el proceso integracionista latinoamericano y, con él, se busca reunir bajo su paraguas a los países de la región, caracterizados por un menor desarrollo relativo,

los cuales bajo este nuevo aliento integracionista, pretendían producir efectos dinámicos favorables en la economía, elevar el nivel de vida de la población y modificar las estructuras bajo el doble esquema basado en la sustitución de las importaciones y la promoción de las exportaciones. El esquema debería fomentar la especialización, la complementariedad y el reforzamiento del poder del Estado dentro de una estrategia de desarrollo que condujera finalmente a la unión aduanera a medio plazo (Ruesga *et al.* 1998, p. 334).

Con el Acuerdo de Cartagena, además de unir a los Estados de la región, se pretende mejorar el nivel de vida de sus habitantes, promoviendo el desarrollo económico y armónico de sus miembros, acelerando su crecimiento y la generación de ocupación, facilitando su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y, así, contribuir a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de sus integrantes en el contexto económico internacional.

En 1989, se adoptó el diseño estratégico y el plan de trabajo y se pasa de un modelo proteccionista a un modelo más abierto, conocido como

regionalismo abierto y acorde al llamado modelo de desarrollo neoliberal, el cual combina en el campo de la integración acuerdos preferenciales múltiples que van desde los bilaterales hasta los multilaterales. Un intercambio comercial activo. En el contexto de esta nueva estrategia se llegan a considerar los acuerdos de libre comercio como condición necesaria para que las diferentes dinámicas de integración regional conduzcan al desarrollo y la prosperidad para las Américas (Ruesga *et al.* 1998, pp. 338-339).

Así, los Estados miembros celebraron acuerdos con otros Estados u organizaciones subregionales.

Pasados unos años y dados los cambios en la sociedad, se han realizado diversas reformas: se adoptó el Protocolo de Trujillo en marzo de 1996, en vigor desde junio de 1997, que crea la CAN;² luego, el Protocolo de Sucre, adoptado el 25 de junio de 1997, que entró en vigor el 14 de abril de 2003,³ donde se profundiza en la integración andina, entre otros, a través de la consolidación de la integración con otros bloques económicos regionales y la relación en los ámbitos político, social y económico comercial con grupos extrarregionales, también mediante la consolidación de un arancel externo común y de la integración física.

Era indispensable y urgente el fortalecimiento de la capacidad de respuesta de la región latinoamericana en general y de la CAN en particular frente a los diversos problemas que se planteaban. Esta respuesta solo podía venir desde la óptica de la integración económica y política, donde la participación de la sociedad civil era imprescindible (Salafranca 1998, p. 5).

2 Integrada por Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración, que se incorpora a través de este protocolo. Introduce reformas de carácter institucional. Cfr. http://www.sice.oas.org/Trade/Junac/Carta_Ag/Trujillo.asp.

3 Incorpora, entre otros, la condición de miembros asociados, y la vertiente social al proceso de integración, exigiendo programas de desarrollo social para alcanzar los objetivos del Acuerdo. Va más allá del ámbito político y económico-comercial. Cfr. www.comunidadandina.org/Normativa.aspx?link=TP.

En su recorrido, diversos factores alteraron su estabilidad, como el retiro de sus Estados miembros (Chile y Venezuela) o la falta de consenso de sus miembros para adoptar políticas económicas y macroeconómicas, firmar acuerdos comerciales con otros países u organizaciones internacionales y abrir mercado hacia al exterior. El retiro de Venezuela en 2006 impidió la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) como bloque con la UE y con Estados Unidos y constituyó un momento crítico para la CAN, que generó inestabilidad e inseguridad jurídica (Malamud 2006, p. 21).

Perú hacía sus mejores esfuerzos, pero la CAN estaba en fase de clara desintegración (Herrero 2008, p. 200). Los retiros, la falta de consensos y apuestas por otras organizaciones subregionales, como el caso de Venezuela, con la creación de la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA) y su ingreso en Mercosur o Bolivia, que también siguió dicho camino, hacen que la CAN no se vea como un organización sólida y fuerte y se pone en duda la viabilidad de su continuidad (Cerqueira 2013, p. 269). A ello se sumó el enfrentamiento entre Colombia y Ecuador en 2008, que concluyó con la ruptura diplomática y el establecimiento de aranceles por parte de Ecuador a productos colombianos (Giacalone 2010, p. 11).

Hoy, de las organizaciones regionales nacidas en América Latina, no se puede decir que todas son exitosas, ni siquiera algunas. La Unasur nació en 2007, con 12 Estados, con gran entusiasmo y esperanza de englobar en un solo bloque a los Estados de la región y, en abril de 2018, Argentina, Colombia, Chile, Brasil, Paraguay y Perú anuncian su abandono temporal argumentando diferencias entre sus miembros e inadecuado funcionamiento de la organización. Los problemas de integración generados por los cambios de coyuntura política en algunos Estados como Bolivia y Venezuela y las debilidades estructurales de difícil solución hacen que las posibilidades de integración económica en América Latina sean muy limitadas. Para Gratius, al ser economías en vías de desarrollo con un frágil tejido industrial y tecnológico en su mayoría, a excepción de Brasil y México, los incentivos comerciales para integrarse son escasos:

Esta es una de las razones que explica los bajos niveles de intercambio comercial intrarregional (cerca de un 12%), después de cuarenta años de integración. Otro factor que debilita estos procesos es la «atracción» económica que ejerce EE. UU. a través de su oferta de acuerdos bilaterales de libre comercio que han contribuido a la desintegración de la Comunidad Andina (Gratius 2007, p. 85).

Con todo, la CAN y Mercosur avanzan en sus propósitos con una mentalidad más acorde con los cambios de un mundo globalizado y asumiendo la importancia de las relaciones comerciales con otros bloques, más allá de la región para crecer económicamente y mejorar la situación de sus ciudadanos. La idea de que el comercio es un factor esencial para el desarrollo va calando cada vez más entre sus miembros.

2.3. El sistema de preferencias generalizadas: una política de la UE

La idea de crear el sistema de preferencias generalizadas (SPG) nació en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo en 1968, para apoyar la industrialización de los países en desarrollo, dándole a sus exportaciones un acceso preferencial o libre de aranceles a los mercados de los países desarrollados.

Así, la UE introduce y regula el SPG a través de reglamentos y otorga, discrecional y unilateralmente, reducciones arancelarias para sus exportaciones a los países menos desarrollados y les exige determinadas condiciones que deben cumplir para hacerse beneficiarios (cláusula de condicionalidad). Es una política comercial unidireccional que no exige contraprestación. También establece medidas de salvaguardia para proteger a sus productores comunitarios, excluye del SPG a países que han alcanzado cierto nivel de desarrollo y establece el retiro temporal de las preferencias por el incumplimiento de las condiciones.

Cada reglamento que aprueba el SPG modifica sus regímenes e incorpora diversas exigencias, como la *cláusula social*, que ofrece ciertos beneficios a los países que se comprometan a respetar los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) vinculados a la protección y defensa de los derechos sociales. Esta cláusula ha sido definida en el comercio internacional como la subordinación de la adopción de determinadas medidas comerciales a la garantía de determinados derechos sociales en el proceso de producción de las mercancías importadas (Hinojosa 2002, p. 35). En ocasiones, las exigencias resultan contradictorias, ya que un país en desarrollo difícilmente puede tener cubiertos los derechos civiles, políticos, económicos, sociales y culturales. Puede reconocer y ratificar tratados, pero la implementación y aplicación efectiva en su Estado es poco probable por sus limitados recursos. Un país capaz de brindar el goce efectivo de los derechos exigidos no estaría en la lista de los menos desarrollados y no sería susceptible del SPG.

El SPG, en su origen, se aplicaba a los Estados de África, del Caribe y del Pacífico, por los vínculos existentes al haber sido colonias de los países miembros de la Comunidad Europea (CE). Estas relaciones, como dice Manero, siempre representaron una de las líneas esenciales de la acción exterior de la CE. Así, las relaciones que mantenían con los países de África, Caribe y Pacífico (ACP) estaban basadas en los fundamentos históricos, lo que hace que España y Portugal, desde su adhesión, impulsaran los vínculos con los países de América Latina (Manero 2018, pp. 232-233).

2.4. La UE y su relación con la CAN vista desde sus orígenes

La creación de la UE en América Latina ha sido recibida con recelo en algunos casos y con esperanza en otros: con recelo en sus inicios por el temor de que esta unión terminara convirtiéndose en un baluarte proteccionista (Marín 1996, p. 37); temores que no se confirmaron porque la CE estableció una importante reducción de aranceles desde un inicio tanto intra como extracomunitario, pero el recelo parece pervivir aún en algunos círculos sudamericanos (*ib.*), aunque cada vez menos. Otros vieron como una alternativa de desarrollo para superar los problemas internos y externos de la región, lo que no se produjo, «y ahora se tiende a culpar a la UE de que la esperanza de desarrollo económico, consolidación democrática e inserción internacional de América Latina no se haya cumplido» (Freres y Sanahuja 2006, p. 23). A pesar de todo, la relación data de los años setenta y, una vez consolidada la integración y el crecimiento económico de sus Estados miembros y dado el papel preponderante en los mercados mundiales, se exige de la UE un trabajo más activo como agente de cooperación y, en general, una presencia más decidida y global en la escena política internacional (Marín 1996, p. 37). En este contexto, la consolidación de las iniciativas de integración en Latinoamérica propició la adopción de acuerdos interbloques, como ha sido el caso del Acuerdo con la CAN (Manero 2018, p. 239).

Entre 1973 y 1982, el papel de la CE estuvo orientado a impulsar acciones en el sector agropecuario, energético y agrícola, pero las relaciones comerciales, propiamente dichas, se enmarcan dentro del SPG. El inicio de las relaciones se remonta a diciembre de 1983, con el primer *acuerdo de cooperación* (en vigor desde febrero de 1987), donde se abarca la cooperación al desarrollo, comercial y económica y se prevé la creación de una comisión mixta para estudiar las medidas de cooperación necesarias y evaluar los resultados.

En estas relaciones, marca un punto de inflexión la entrada de España en la UE. Para Navarro, con el ingreso de España en el proyecto europeo, de forma indirecta, también ingresa Iberoamérica. «De esta manera, ambas regiones comienzan una suerte de íntima relación, fortaleciendo sus vínculos políticos, comerciales y de cooperación, estimulando el desarrollo económico y social de Iberoamérica e impulsando sus procesos de integración regional» (Navarro 2008, pp. 90-91). Prueba de ello es el aumento y afianzamiento de las relaciones con los Estados de la región.

Dadas las nuevas necesidades y prioridades de ambas, en abril de 1993, se firmó un acuerdo marco de cooperación, basado en el respeto de los derechos humanos y los principios democráticos; en él se plasma el interés en el proceso de integración regional. Refuerza la cooperación al desarrollo social, sanitario, la protección de la propiedad intelectual, el medio ambiente. Pretende impulsar las relaciones comerciales eliminando los obstáculos.

Gracias a este acuerdo, los países miembros de la CAN ingresan productos con reducciones arancelarias al mercado de los países miembros de la UE. A esto se suma el *régimen especial de preferencias andinas* a los países miembros de la CAN afectados por la producción y el tráfico de drogas en 1990 (SPG Drogas), para sustituir el cultivo de drogas por productos alternativos, bajo el principio de responsabilidad compartida. La CAN se benefició de este régimen hasta 2005, fecha en la que se cambia el régimen por el SPG Plus, por la demanda de India ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2002, bajo el argumento de ser discriminatorio para el resto de los países en vías de desarrollo. Esto motivó a la CAN para expresar la necesidad de negociar acuerdos de asociación con la UE más allá del SPG.

En diciembre de 2003, firmaron el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, para fortalecer y profundizar sus relaciones en diversos ámbitos mediante el desarrollo del diálogo político y la intensificación de la cooperación. Señalan su objetivo común de trabajar por un acuerdo de asociación viable y beneficiosa para ambos, incluido el acuerdo de libre comercio (Unión Europea, Comunidad Andina de Naciones 2013, p. 45).

A través del Reglamento (CE) n.º 980/2005 del Consejo del 27 de junio de 2005, que sustituye a los anteriores regímenes especiales de drogas, sociales y medioambientales, los países integrantes de la CAN, entre otros, se hicieron beneficiarios del régimen especial de estímulo de desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG Plus o SPG+) hasta el 31 de diciembre de 2008. Se beneficiaron de las rebajas arancelarias⁴ (Comunidad Andina de Naciones 2008, pp. 9-13). Los productos que exporta la CAN, en su mayoría, son materias primas (cinc, cobre, plata, aceites crudos de petróleo, plátanos, etc.) no manufacturadas y sin valor añadido, y los importados son productos con valor añadido (aviones, tractores, medicamentos, gasóleos, etc.). «En cuanto a las importaciones que los países de la CAN realizan desde la UE se puede señalar que durante el 2011 se registró un valor de 15,332 millones de dólares la que la ubica en el tercer lugar en el orden de preferencias de importación, superados por EE. UU. y China» (Cerqueira 2013, p. 262). La CAN

lejos de desarrollar nuevas industrias con mayor incorporación tecnológica parecen reforzar su modelo de exportación, basado en los recursos naturales. Los cuales han ido perdiendo participación en el ejercicio de competitividad en el conjunto de las importaciones totales a nivel mundial, debido a los cambios registrados en la demanda del comercio internacional. Así, se verifica que las ventajas estáticas como son la disponibilidad de recursos naturales (que se agotan) y humanos (mano de obra no calificada) continúan condicionando fuertemente las estructuras de exportación de los países andinos (*ib.*).

Los países de la CAN se beneficiaban del SPG+ hasta el Reglamento 732/2008, renovado hasta el 31 de diciembre de 2013, y pasan a beneficiarse del régimen general. Con el Reglamento n.º 978/2012,

4 «Sobre el total de exportaciones andinas a la UE que alcanzó los 7502 millones de euros en promedio en el período 2004-06; 5033 millones de euros son rubros elegibles del SGP plus, es decir un 67.1%. correspondiente a 7872 subpartidas arancelarias en código CN de la UE. En estricto sentido esto sería el grado de aprovechamiento del SGP+, es decir, la participación de los bienes andinos exportados a la UE que se benefician de las rebajas arancelarias sobre el total de las exportaciones andinas a ese mercado.»

que deroga el 732/2008, se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas, que rige desde el 1 de enero de 2014 hasta el 31 de diciembre de 2023. Igual que los otros Reglamentos, revisa la normativa vigente; la adapta y actualiza conforme a la realidad y a los cambios que se producen en el mundo:

Este Reglamento reduce la lista de los países que eran beneficiarios en Reglamentos anteriores.⁵ Ubica a los países miembros de la CAN dentro de los 41 países de renta baja y media baja que podrán beneficiarse del SPG y SPG+ y señala que Colombia, Perú y Ecuador dejarán de serlo por los acuerdos de libre comercio. Estos tres no están en ninguna lista del SPG, pero Bolivia sigue siendo beneficiario del SPG Plus y accede al mercado europeo con aranceles bajos. Es el primer receptor de la ayuda bilateral de la UE al desarrollo en América Latina con un presupuesto de 281 millones de euros para el período 2014-2020 (Delegación de la UE en Bolivia 2016).

A través del SPG Plus y otros programas eurolatinoamericanos y caribeños, la UE contribuye a uno de los objetivos esenciales hoy día: el desarrollo sostenible (Martín 2011, p. 181).

La ayuda y cooperación financiera hacia la región andina, según Marín, ha tenido dos grandes ejes: el apoyo al desarrollo rural que la CE ha otorgado bilateralmente a cada uno de los países de la región y el apoyo a la integración regional (*ib.*, p. 49). El primer encuentro interregional de alto nivel, entre la UE y la CAN, desde la institucionalización del diálogo político, fue en Bruselas al año de la creación de la CAN; en dicho encuentro, realizaron un balance de las relaciones entre ambos y sobre las grandes cuestiones internacionales de interés común (Salafranca 1998, p. 6).

La relación ha venido evolucionando y abarcando diversos aspectos. Pasó de una relación de cooperación a la búsqueda de acuerdos bilaterales recíprocos y de contraprestación, que reporten beneficios económicos para ambos, aspectos ausentes en el SPG.

La relación en igualdad de condiciones entre dos regiones tan diferentes, aunque estén de por medio las ganancias económicas, exige el fortalecimiento del más débil para reducir y eliminar las diferencias que nacen de los grados de desarrollo de los países miembros, lo que implica focalizar la atención en la armonización de las políticas y en el diseño de alternativas de mejora de la distribución de los beneficios y de los costes de la integración (Ruesga *et al.* 1998, p. 342). Se debe preparar el terreno, ya que

los impactos sobre las cadenas productivas y las economías regionales de los países menos desarrollados serían inmensos, las necesidades de reconversión y recalificación laboral evidentes y se haría indispensable pensar en mecanismos de distribución que incluyan reconversión hacia la competitividad y ayuda a las regiones menos avanzadas o más golpeadas (*ib.*).

Esta nueva realidad contradice lo siempre «pregonado» por la UE en los diversos documentos vinculados con América Latina, su apoyo a la integración de la región como una de sus prioridades. Entonces nos preguntamos: ¿cómo se puede apostar por la inte-

5 Pasan de 177 países y territorios divididos en tres grupos (SPG, SPG+ y EBA) a 90 países que necesitan SPG: 49 EBA y 41 de renta baja y media.

gración de los países si se firman acuerdos bilaterales con los Estados que integran esos grupos subregionales? ¿Es compatible firmar acuerdos con países de manera independiente y, a la vez, apostar por la unión de estos para actuar como bloque? Es un tema complejo para reflexionar que, por una cuestión de extensión, no se podrá abordar en este trabajo. Empero, hay que señalar que la apuesta por la integración tiene que ser coherente y abogar por la unidad y consolidación del grupo subregional, al margen de los inconvenientes y dificultades que se puedan presentar en el trayecto.

Es innegable la ayuda económica brindada por la UE a la región y la posterior voluntad de ambos por mantener relaciones comerciales como bloques, a pesar de las asimetrías. La región andina, históricamente, recibió más beneficios de la cooperación comunitaria por su nivel bajo de bienestar, a diferencia de otras regiones o «por sus características institucionales (especialmente su temprana vocación integracionista)» (Marín 1996, p. 49). Esas relaciones de cooperación hoy transformadas en acuerdos comerciales con varios países en igualdad de condiciones, en lo que a negociación se refiere, no implican reconocer que los países de la región estén al mismo nivel que la UE en crecimiento económico, político y social. Como señalan Freres y Sanahuja, es una región que, desde el punto de vista económico y político, está en un espacio intermedio en el mundo y constituye una zona de países de renta media con regímenes democráticos consolidados; Estados relativamente capaces, en comparación con otras zonas en desarrollo, economías de mercado relativamente diversificadas y una gran presencia en foros y organismos internacionales. Pero «no es suficientemente próspera para ser socio pleno de la UE en este momento, pero tampoco es un caso que merezca un enfoque asistencial. Requiere un enfoque diferenciado respecto a otras áreas y países, que en la visión exterior europea sigue sin definirse» (Freres y Sanahuja 2006, p. 25). Pese a las debilidades de sus esquemas de integración, sigue siendo la región, junto con la UE, que fomenta activamente el «regionalismo en el mundo» (*ib.*).

2.5. La UE y la CAN hacia un acuerdo de asociación: una aspiración inconclusa

La política comercial de la UE tiene tres dimensiones: unilateral, bilateral y multilateral. En la primera está el SPG; la multilateral se lleva a cabo en el marco de la OMC y la bilateral la desarrolla a través de acuerdos con otros países/regiones estableciendo políticas comerciales específicas. Es el caso del fallido acuerdo con la CAN, el posterior Acuerdo Comercial con Colombia, Perú y Ecuador, y el primer acuerdo de asociación entre regiones, la UE y el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), en 2012.

En el continente americano, Chile, que inicialmente había sido Estado parte de la CAN, y México fueron los primeros Estados en

firmar entre América Latina y el Caribe (ALC) con la UE en 2000 y 1996, respectivamente. En el caso de Chile, el primer acuerdo evolucionó y concluyó con un *acuerdo de asociación* en 2002, que incluye el diálogo político, la cooperación y el comercio, en vigor desde el 1 de febrero de 2003 (Blanc 2004, p. 35). Inició negociaciones con Mercosur y la CAN, aún no concluidas. El fin era conseguir una mejor articulación en diversos temas de la agenda internacional. Las prioridades de los cancilleres andinos, según Fairlie, eran la democracia y gobernabilidad, comercio y desarrollo social, nuevas amenazas, migración y medio ambiente y diversidad biológica. Desde la perspectiva de la UE, la CAN debe ser vista como un proyecto de integración abierto, dado que tiene un acuerdo con Mercosur y ofrece «una plataforma de mayor dimensión» (Fairlie 2006, p. 166).

Dado el interés de incrementar la relación entre ambos, durante la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe (Alcúe) en Madrid en 2002, la CAN y la UE, a través de una reunión celebrada entre sus jefes de Estado, acordaron negociar un acuerdo de diálogo político y de cooperación como paso previo a las negociaciones para un acuerdo de asociación entre ambos. En diciembre de 2003, en Roma firman un nuevo acuerdo, que reemplaza al Acuerdo Marco de Cooperación de 1992 y a la Declaración de Roma sobre Diálogo Político de 1996 firmado entre ambos.

Ante esto, mediante decisión 595 de 2004, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores adopta el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la Comunidad Andina y sus Estados miembros, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, por otra, en el que plasman su compromiso a consolidar y profundizar sus vínculos históricos y culturales mediante sus relaciones políticas, económicas, sociales y culturales basados en valores y principios e intereses compartidos, y su aspiración de lograr un acuerdo de asociación que incluya una zona de libre comercio (ZLC), entre ambos bloques.

Luego de un proceso de valoración conjunta de la integración para cada región, en 2006, en la IV Cumbre Alcúe (Viena), los jefes de Estado de ambos grupos (UE y CAN) deciden dar inicio al proceso orientado a la negociación de un acuerdo de asociación integral y comprehensivo, basado en tres pilares: diálogo político, comercio y cooperación. En el ámbito comercial, significa avanzar hacia una ZLC entre las dos regiones (Vega 2011, p. 197). Ambas partes debían definir las bases y modalidades de negociación.

La CAN, mediante la Decisión 667 del 8 de junio de 2007, adopta el Marco General para las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, en el cual se reconoce la existencia de diferentes niveles de desarrollo y enfoques económicos entre sus miembros, así como las asimetrías

existentes con la UE, las mismas que deben ser tomadas en cuenta en la negociación conjunta.

Los Estados de la CAN, convencidos de la importancia del acuerdo un mes después, en julio de 2007, en la XVII Reunión Ordinaria del Consejo Presidencial Andino, adoptan la Declaración de Tarija; en ella hacen referencia expresa al Lanzamiento de las Negociaciones Comunidad Andina-Unión Europa y señalan en el punto cuatro que el Acuerdo representa un paso fundamental en las relaciones birregionales, que contribuirán al bienestar, al progreso y al desarrollo equilibrado y armónico de sus pueblos. El acuerdo de asociación entre bloques permitiría una relación «de igual a igual».

Durante 2007-2008, se llevaron a cabo tres rondas de negociación y no se llega a ningún acuerdo. En junio de 2008, se suspende la negociación debido a las diferentes visiones de los países miembros de la CAN, que constituye un obstáculo para un planteamiento único y de grupo ante la UE. Ecuador y Bolivia se unen al ALBA. La CAN se divide en dos, Colombia y Perú, con una clara apuesta por la apertura de mercado, y Ecuador y Bolivia, con dudas el primero e inconforme con el planteamiento comercial de la UE el segundo (Del Arenal 2011, p. 109). Bolivia apuesta por desarrollar su economía dentro de las fronteras del ámbito regional, un enfoque muy nacionalista y contrario a la «intromisión» en su soberanía. Para entonces, muchos países de la región ya habían realizado un cambio estratégico en su condición económica y en sus modelos de desarrollo y, como dice Smith,

los conceptos de economía cerrada, capitalismo de Estado, control directo de los precios y el mantenimiento de desequilibrios fiscales inflacionarios han sido sustituidos, en la mayoría de los países, por economías abiertas, con libre intercambio de bienes y servicios, privatización y reestructuración del Estado y un severo control de finanzas públicas (Smith 1996, pp. 58-59).

Así, nace la idea de flexibilizar el enfoque de la negociación y continuar ya no como grupo subregional, bloque a bloque, sino como una negociación entre los Estados miembros de la CAN y la UE. Para estos acuerdos bilaterales, se implementa un nuevo sistema de negociación que admite que los países miembros de la CAN que lo desearan podrían negociar, de forma independiente, la parte comercial del acuerdo de asociación. Colombia y Perú continuaron con las negociaciones, a fin de conseguir un acuerdo multilateral comercial entre la UE y sus Estados miembros. Esto resulta paradójico dada la apuesta de la UE por la integración de la región, integración bloque a bloque.

Así, en enero de 2009, se retoman las negociaciones orientadas solo a un acuerdo comercial, que sea equilibrado, ambicioso, exhaustivo y compatible con la normativa de la OMC. Más tarde,

Ecuador decide iniciar también la negociación y solo queda Bolivia sin un acuerdo comercial con la UE.

Tras nueve rondas de negociación, el 28 de febrero de 2010 concluyeron las negociaciones para un acuerdo comercial. El 18 de mayo de 2010, en la Declaración de Madrid, los Estados expresan su satisfacción por la conclusión de la negociación. El 26 de junio de 2012, en Bruselas, se firma el Acuerdo Comercial entre la UE y sus Estados miembros y Perú y Colombia, ambos miembros de la CAN. En la Declaración de Madrid, se deja constancia de que Bolivia observó el Acuerdo y presentó una reclamación ante el Tribunal de Justicia de la CAN que, más tarde, procedió a retirar (Parlamento Europeo 2010).

La Decisión 598/2004 de la CAN establece que los países miembros que negocien acuerdos de comercio con terceros países están obligados a preservar el ordenamiento jurídico andino en las relaciones entre los países miembros de la CAN.

Así, Colombia, Ecuador y Perú deben aplicar el ordenamiento jurídico andino en sus relaciones, incluido Bolivia.

La firma de este Acuerdo es un paso adelante e importante en la apertura de mercado para estos países, miembros de la CAN; ambos firman no como organización subregional, sino como Estados de manera independiente. Accederán a un mercado grande e importante, que engloba a más de quinientos millones de habitantes, pero también se enfrentarán a un mercado internacional exigente y competitivo, a nuevos retos, que exigirán responsabilidad y seriedad en la producción y exportación de sus productos. Para la CAN, estos acuerdos no constituyen un aporte en su consolidación como grupo subregional; más al contrario, debilitan su posición y los Estados miembros de la CAN no crecen económicamente de manera uniforme. Bolivia sigue siendo acreedor del SPG.

Para la UE, el comercio es una piedra angular de su política ya que, al abrir nuevos mercados, su economía crece y «solo una política activa de libre comercio e inversión en la Unión Europea puede lograr este crecimiento» (Comisión Europea 2016a).

La UE deja plasmado su interés y apuesta por los acuerdos de libre comercio que tienen como fin la apertura de nuevos mercados de bienes y servicios; crear oportunidades de inversión y aumento de producción; rebajar costes limitando derechos de aduana y trámites administrativos; crear una mayor seguridad a través de una normativa clara sobre ámbitos como los derechos de propiedad intelectual, competencia y contratación pública; acelerar el comercio facilitando el despacho de aduana y estableciendo normas técnicas y sanitarias compatibles; sin dejar de lado el apoyo al desarrollo sostenible a través de la cooperación, la transparencia y el diálogo sobre problemas sociales y ambientales (Comisión Europea 2016a).

Estos acuerdos son una muestra clara de que el interés económico está por encima del principio pregonado por la UE en su

relación con América Latina, la integración de la región como una prioridad. La UE había sucumbido a sus objetivos económicos

aún a costa de no ser fiel a sus principios, como son los acuerdos interregionales como método de ayuda a la integración latinoamericana. La negociación de bloque a bloque para fortalecer el proceso de integración andino es posible si la Unión Europea se mantiene fiel a sus principios y si adopta una posición amplia en materia comercial, que tome en cuenta las grandes asimetrías entre regiones (Díaz-Silveira 2009, p. 238).

Así, en el espacio birregional, se advierte la tendencia «a procurar en el plano bilateral lo que no se ha podido avanzar a través de la idea original de una red de acuerdos de asociación estratégica basada prioritariamente en los procesos de integración regional existentes en América Latina (el MERCOSUR y la CAN)» (Peña 2008, p. 106). En la práctica, como dice Del Arenal, la puesta en marcha de una vía bilateralista en la negociación comercial con tres de los cuatro países que componen la CAN «debilita el apoyo a la integración que proclama la UE en sus relaciones con la región» (Del Arenal 2011, p. 110). No se puede pretender buscar la unidad apostando por la separación.

Si se apuesta realmente por una integración en la región, ambas partes, tanto la UE como la CAN, deben hacer su mejor esfuerzo para conseguir un acuerdo interregional, como se tenía pensado en un primer momento, y no claudicar en el intento.

3

El Acuerdo Comercial de la UE y tres de los cuatro Estados miembros de la CAN (Perú, Colombia y Ecuador)

3.1. Acuerdo Comercial entre la UE y Perú y Colombia: características principales

Tras las gestiones conforme a las normas internas que regulan estos acuerdos para entrar en vigor, el Parlamento Europeo aprobó por mayoría el acuerdo comercial, el 11 de diciembre de 2012, y un día después, el 12 de diciembre de 2012, el Congreso de la República de Perú lo aprobó por unanimidad. Para Perú, el Acuerdo entró en vigor el 1 de marzo de 2013. Colombia, mediante Decreto 1513, aplicó provisionalmente al Acuerdo Comercial desde el 1 de agosto de 2013 y el 5 de noviembre de 2014, a través del Decreto 2247, ratificó el Decreto 1513.

Es un acuerdo multipartes, que establece una ZLC a fin de liberalizar, de *manera progresiva y gradual*, el comercio de mercancías y de servicios; desarrollar un clima que conduzca a un creciente flujo de inversiones; facilitar el comercio y la inversión entre las partes mediante la protección adecuada y efectiva de los derechos

de propiedad intelectual, el desarrollo de actividades económicas conforme al principio de libre competencia; asegurar la cooperación para la asistencia técnica y fortalecimiento de las capacidades comerciales de las partes, y promover el comercio que contribuya al objetivo del desarrollo sostenible.

Es un único documento llamado *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú* e incluye un «Preámbulo», 14 títulos y 337 artículos. Los títulos se refieren a las disposiciones generales e institucionales; al comercio de mercancías; al comercio de servicios; a los pagos corrientes y el movimiento de capital; a la contratación pública; a la propiedad intelectual; a la competencia; al comercio y desarrollo sostenible; a la transparencia y los procedimientos administrativos; a las excepciones generales; a la solución de controversias, y a la asistencia técnica y el fortalecimiento de capacidades comerciales.

Cuenta con 14 anexos y declaraciones, entre los que figuran las especificaciones para cada una de las partes, para Perú y Colombia y la UE, por cuanto el contenido del acuerdo es de aplicación general para las partes; los cronogramas de eliminación arancelaria para cada una de las partes; la definición de los productos originarios y métodos para la cooperación administrativa; las disposiciones especiales sobre cooperación administrativa; las medidas de salvaguardia agrícola de Colombia y Perú; las reservas sobre presencia temporal de personas físicas con fines de negocio; etc. Los anexos y declaraciones son parte integrante del Acuerdo y, por ende, obligatorios para las partes. El Acuerdo no admite reservas.

El Acuerdo se aplicará al comercio de mercancías entre las partes y estas liberalizarán su comercio de mercancías de manera gradual, a lo largo de un período transitorio desde la entrada en vigor del Acuerdo.

El Acuerdo crea un *comité de comercio*, integrado por representantes de las partes. Es la autoridad con mayores facultades del Acuerdo y adopta sus decisiones por consenso, y son vinculantes. Se reunirá a nivel ministerial, como mínimo, una vez al año de manera rotativa en Bogotá, Bruselas y Lima y, cuando sea necesario, a petición de una de las partes. Su función, entre otros, es supervisar y facilitar el funcionamiento del Acuerdo y la correcta aplicación de sus disposiciones; evaluar los resultados del Acuerdo, especialmente la evolución de las relaciones comerciales y económicas entre las partes. También establece órganos especializados (subcomités) para las diversas áreas. El comité puede establecer otros subcomités, grupos de trabajo o cualquier otro órgano especializado para el desempeño de sus funciones y determinará la composición, competencia y reglas de procedimiento de estos.

Cada parte contará con un coordinador; este coordinará las reuniones del Comité de Comercio y hará el seguimiento a sus decisiones; facilitará las comunicaciones entre las partes actuando

como punto de contacto, y recibirá las notificaciones e informaciones sobre el Acuerdo. Se pueden reunir, si lo consideran.

El Acuerdo recoge la aplicación del trato nacional y las medidas de defensa comercial e incluye el *antidumping* y las medidas compensatorias. Establece medidas de salvaguardia multilateral, en las que desempeñan un papel importante la transparencia y la aplicación no simultánea de medidas de salvaguardia. La autoridad investigadora para estos efectos en Colombia es el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; en Perú, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual y, en la UE, la Comisión Europea.

El Acuerdo es de duración indefinida, pero cualquiera de las partes puede denunciarla mediante notificación escrita a todas las otras partes y al Depositario (la Secretaría General del Consejo de la UE). Surtirá efecto seis meses después de la fecha de recepción por el depositario. La renuncia de un país andino no afecta al acuerdo entre las otras partes; sin embargo, la denuncia de la UE pondrá fin al Acuerdo. Se pueden adoptar enmiendas al Acuerdo y, tras entrar en vigor estas, pasarán a formar parte de este.

El Acuerdo incluye aspectos políticos, económicos y de cooperación en diversas materias y establece mecanismos para asegurar el cumplimiento de los compromisos. Las partes promoverán el comercio internacional, lo que contribuirá con el objetivo de desarrollo sostenible.

Cuenta con una cláusula democrática, cuyo incumplimiento será razón suficiente para que cualquiera de las partes pueda tomar medidas e incluso suspender la aplicación de este. Señala mecanismos para la solución de controversias que surjan entre las partes.

Es un acuerdo ambicioso, que equipara a las partes. Manero Salvador señala que no es un escenario deseable, por cuanto son acuerdos comerciales caracterizados por su asimetría: «El hecho de que pequeñas o medianas economías celebren acuerdos basados en la reciprocidad, aunque sea asimétrica, con gigantes comerciales, como es la UE, es una de las manifestaciones más graves del desequilibrio existente en las relaciones económicas internacionales» (Manero 2018, p. 257).

Es un acuerdo abierto a Bolivia, previo cumplimiento de las condiciones y procedimientos establecidos. La UE negocia con el candidato las condiciones de adhesión al Acuerdo. La UE velará en las negociaciones por preservar la integridad del Acuerdo, limitando cualquier flexibilidad a la negociación de listas de concesiones recíprocas respecto al cronograma de eliminaciones arancelarias, lista de compromisos sobre establecimiento y lista de compromisos sobre suministro transfronterizo de servicios y a otro aspecto en el que la flexibilidad sea necesaria para la adhesión del país andino candidato.

Así, la adhesión al Acuerdo se hará efectiva mediante conclusión de un protocolo de adhesión, previa aprobación por el Comité

de Comercio. Así lo hizo Ecuador, último en adherirse al Acuerdo Multipartes, cuyo Protocolo de Adhesión se firmó el 11 de noviembre de 2016 en Bruselas. En este Acuerdo participan UE, Perú y Colombia. Para la comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, el acuerdo con Ecuador abriría los mercados de ambas partes e incrementaría la estabilidad y el desarrollo.

Son tres de cuatro miembros de la CAN quienes forman parte del Acuerdo comercial; solo falta Bolivia para conseguir la aspiración de las partes señalada en el artículo 10.5 del Acuerdo: «alcanzar una asociación entre ambas regiones, cuando todos los países Miembros de la CAN sean partes del Acuerdo». En teoría, la UE insiste en él; así, en el comunicado de prensa cuando Ecuador firmó el protocolo señaló que «el acuerdo reforzará la integración regional, ya que Ecuador se convertirá en el tercer miembro de la CAN incluido en el acuerdo comercial. Este Acuerdo también mantiene abierta la posibilidad de que el cuarto miembro, Bolivia, trate de adherirse si así lo desea. Con este acuerdo comercial, la UE sigue reforzando sus relaciones con América Latina y progresando en su ambiciosa agenda comercial con esta parte del mundo» (Comisión Europea 2016b). A Bolivia se la puede seguir esperando, pero parece no tener intención aún de formar parte del Acuerdo. Si lo desea, en cualquier momento puede adherirse a él.

3.2. Repercusiones para el Perú del TLC con la UE

Para el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el acuerdo como política del Estado «forma parte de una estrategia comercial integral de largo plazo», orientado a convertirlo en un país exportador, con más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión, con el objetivo de brindar mayores oportunidades económicas y mejores niveles de vida, así como certidumbre, estabilidad y seguridad jurídica para el comercio y las inversiones. Le ha permitido obtener un acceso preferencial para el 99,3% de sus productos agrícolas y para el 100% de los productos industriales. Los espárragos, paltas, café, frutos del género *Capsicum*, alcachofas, guayabas o mangos, entre otros, ingresan en el mercado europeo, libre de aranceles. La UE es uno de los principales destinos de exportación de Perú, con una participación del 13,6% en 2015 (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo 2017).

Significa una gran oportunidad de desarrollo a través de la producción y exportación de sus bienes y servicios. Se hará más competitivo y estará preparado para enfrentarse al mercado internacional a través del comercio y la inversión. El Acuerdo establece exigencias mutuas y estabilidad jurídica y política para negociar y comercializar sus bienes y servicios. Ambas partes actúan en igualdad de condiciones, como socios.

Perú ofrece desgravación inmediata, y a cinco años, a productos de interés de la UE (motores, vehículos, partes de maquinarias, productos químicos, lubricantes, güisqui o preparaciones alimenticias, entre otros). Esto contribuirá a adquirir productos a un coste menor, lo que beneficia al consumidor nacional.

Son dos economías diferentes, en cuanto a demografía e indicadores macroeconómicos se refiere, tal como se aprecia de la tabla 1; empero, ello no ha impedido apostar por el Acuerdo.

Indicador	Unión Europea	Perú
Población (millones de habitantes)	511,49	31,77
PIB (millones de euros)	13 840 294	162 132
PIB per cápita a PPA (euros)	33 448	10 991
Comercio de bienes y servicios (% PIB)	82,7	44,8
Exportaciones de bienes y servicios (% PIB)	43,3	21,3
Importaciones de bienes y servicios (% PIB)	39,7	22,4
Balance comercial (% PIB)	3,3	0,1

Tabla 1

Indicadores UE y Perú

Fuente: World Development Indicators (datos en dólares americanos, convertidos a euros, según tabla de Cambios oficiales del Banco Central Europeo —tipo de cambio diario del 23 de noviembre de 2017).

Tras un poco más de cuatro años de vigencia del Acuerdo, desde junio de 2012 a diciembre de 2016, según información de la UE (European Commission 2017, pp. 3-6), a modo de resultados referenciales, podemos señalar:

- La UE es el tercer socio comercial de Perú, tras China y Estados Unidos.
- En 2016, el comercio con Perú se redujo ligeramente debido, principalmente, a la reducción de la demanda externa y a la caída en el mercado internacional del precio de las materias primas.
- En el período 2012-2016, el comercio total de Perú con el resto del mundo cayó un 18 % y, con la UE, un 11.
- Para el período 2012-2016, respecto del comercio de bienes (figura 1):
 - Las importaciones de la UE desde Perú se redujeron un 4 %, comparado con la caída de las exportaciones totales de Perú del 14 %.
 - Las exportaciones de la UE a Perú crecieron un 4 %, comparado con la caída del 22 % de las importaciones totales de Perú.

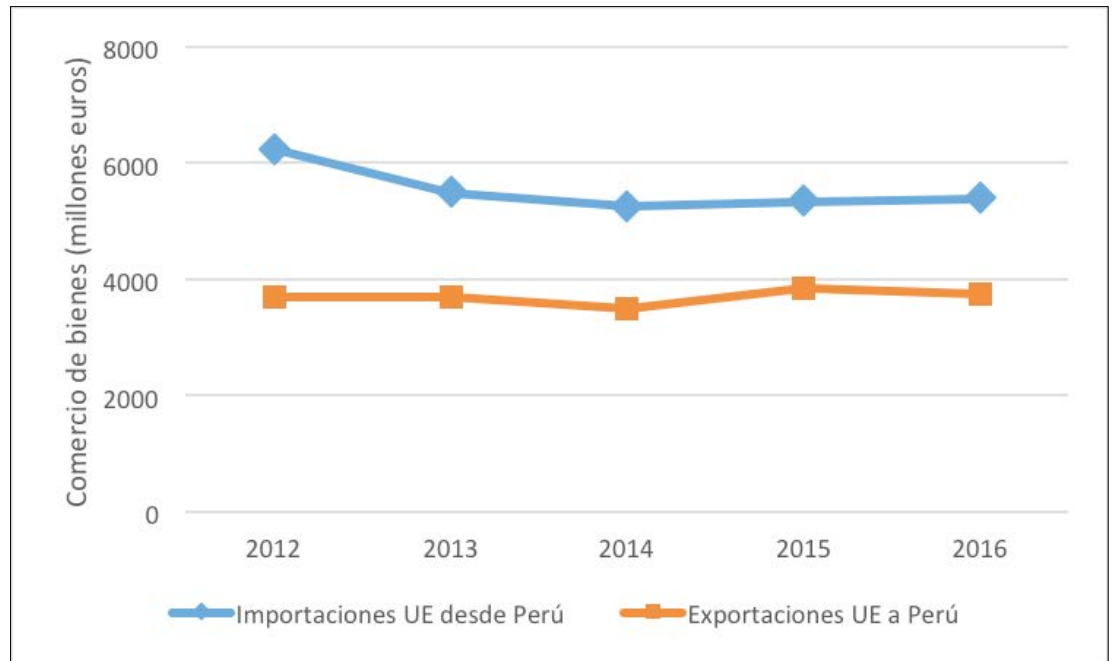


Figura 1

Comercio de bienes entre la UE y Perú, período 2012-2016 (millones de euros)

Fuente: elaboración propia, según la European Commission (2017).

- Para el período 2012-2015, respecto del comercio de servicios (figura 2):
 - El comercio se incrementó un 5% en 2015, comparado con 2012.
 - Las exportaciones de la UE se incrementaron un 11% y las de Perú disminuyeron un 6%.
 - Según estadísticas peruanas, la UE representó, en 2015, casi el 30% del comercio de servicios de Perú.

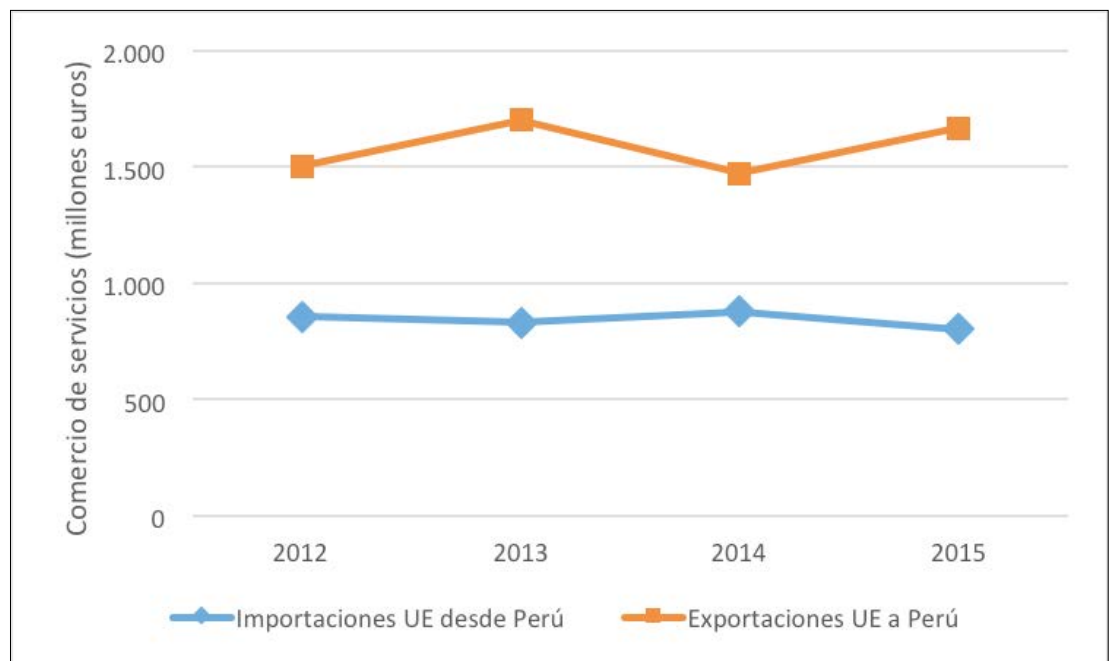


Figura 2

Comercio de servicios entre la UE y Perú, período 2012-2015 (millones de euros)

Fuente: elaboración propia según la European Commission (2017).

En términos generales, el comercio de Perú con la UE, en los cuatro años de aplicación del Acuerdo, se ha reducido, pero esta reducción es menor que la reducción del comercio con el resto del mundo, del cual se puede asumir que el Acuerdo ha tenido un efecto positivo en el comercio bilateral.

Tras cinco años de vigencia del TLC entre la UE y Perú, hay quien señala que los resultados tienen luces y sombras. Los cronogramas para la desgravación arancelaria se mantienen, pero no se advierte crecimiento continuo ni en las exportaciones ni en las importaciones e incluso «han decrecido en algunos de los últimos años» (Alarco y Castillo 2018, p. 31). Esto puede ser debido al menor crecimiento económico de Perú y al bajo crecimiento de las economías europeas. A diferencia de los TLC con Estados Unidos y China, el de la UE muestra una balanza comercial positiva a favor de Perú, aunque se va reduciendo (*ib.*).

3.3. Colombia y el TLC con la UE

Al igual que para Perú, también para Colombia significa un avance en su desarrollo y abre nuevas oportunidades de mercado y estimulará su economía, para conseguir una calidad de vida de sus ciudadanos, fin último de los Estados, al menos en teoría.

Colombia ha venido creciendo económicamente en la última década, «convirtiéndose en una de las economías más atractivas de Latinoamérica» (Delegación de la Unión Europea en Colombia 2012, p. 5). El Acuerdo incluye un trato preferencial para que los productos y servicios ingresen con ventajas y se reduzcan las barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Las relaciones comerciales entre ambos ya no se basan en un acceso preferencial unilateral sino en la estabilidad, la seguridad jurídica y la predictibilidad (Delegación de la Unión Europea en Colombia 2012, p. 19). «Al ser acuerdos indefinidos facilitan planes de negocio e inversión más dilatados, con mayor estabilidad, el aumento de la inversión, desarrollo de una oferta más competitiva, oportunidades de negocios más seguras y creación de más y mejores empleos» (Delegación de la Unión Europea en Colombia 2012, p. 19).

Para la Comisión Europea, el Acuerdo abriría mercados a los exportadores de la UE y los colombianos y, a la larga, permitirá ahorrar más de 500 millones de euros anuales a las empresas (Comisión Europea 2013).

Colombia y la UE también son dos economías diferentes en cuestiones demográficas y macroeconómicas, como se observa en la tabla 2, pero esto no ha impedido el Acuerdo.

Indicador	Unión Europea	Colombia
Población (millones de habitantes)	511,49	48,65
PIB (millones de euros)	13 840 294	238 405
PIB per cápita a PPA (euros)	33 448	11 949

Indicador	Unión Europea	Colombia
Comercio de bienes y servicios (% PIB)	82,7	34,7
Exportaciones de bienes y servicios (% PIB)	43,3	15,2
Importaciones de bienes y servicios (% PIB)	39,7	20,6
Balance comercial (% PIB)	3,3	-6,6

Tabla 2

Indicadores de la UE y Colombia.

Fuente: World Development Indicators (datos en dólares americanos, convertidos a euros, según tabla de cambios oficiales del Banco Central Europeo –tipo de cambio diario del 23 de noviembre de 2017).

Tras casi cuatro años de vigencia del Acuerdo, hasta diciembre de 2016, según información de la UE (European Commission 2017, pp. 3-6), a modo de resultados referenciales, se observa:

- La UE es el segundo socio comercial de Colombia, tras Estados Unidos.
- El comercio con Colombia creció los dos primeros años y decreció los dos últimos. Ello es debido, aparentemente, a la reducción en la demanda externa de Colombia y a la caída del precio de las materias primas. Esto afectó a la exportación de productos minerales colombianos.
- En el período 2012-2016, el comercio total de Colombia con el resto del mundo se redujo un 36% y, con la UE, un 23,5.
- Para el período 2012-2016, respecto del comercio de bienes (figura 3):
 - Las importaciones de la UE desde Colombia se redujeron un 37,5%, comparado con la caída de las exportaciones totales de Colombia del 48%.
 - Las exportaciones de la UE a Colombia crecieron un 18% los tres primeros años, para luego caer un 15% el último, lo cual está en línea con la tendencia registrada en la reducción de las importaciones totales de Colombia.

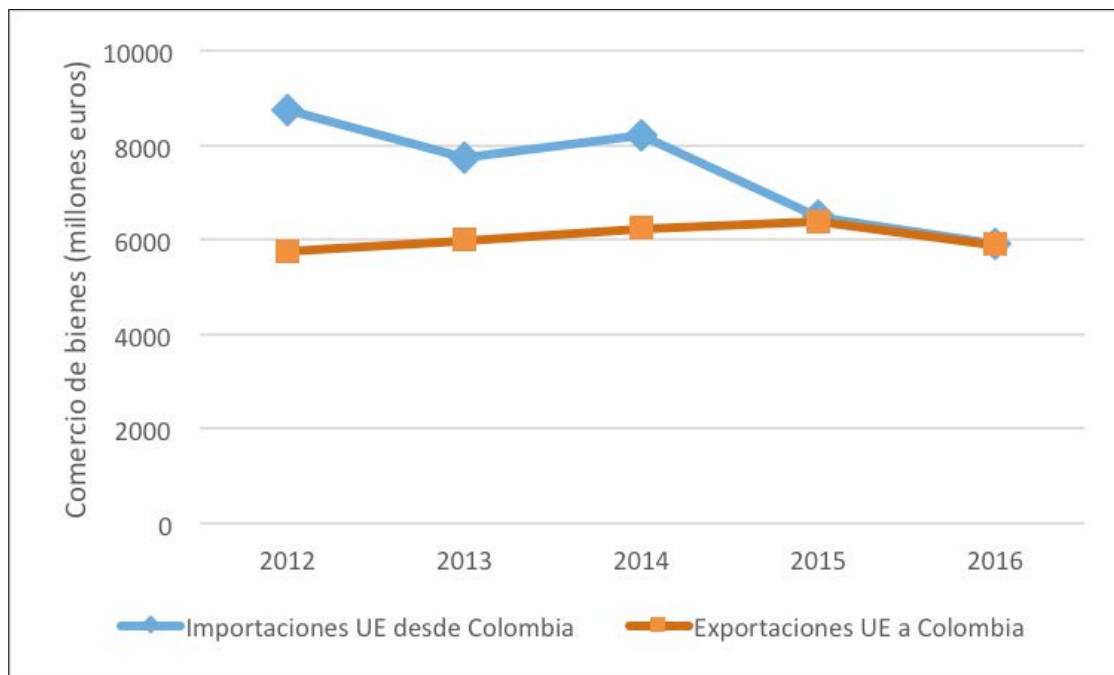


Figura 3

Comercio de bienes entre la UE y Colombia, período 2012-2016 (millones de euros)

Fuente: elaboración propia, según European Commission (2017).

- Respecto del comercio de servicios (figura 4):
 - El comercio se mantuvo estable en 2015 (4300 millones de euros). Según estadísticas colombianas, la UE representó, en 2016, el 16,2% del comercio de servicios del país.

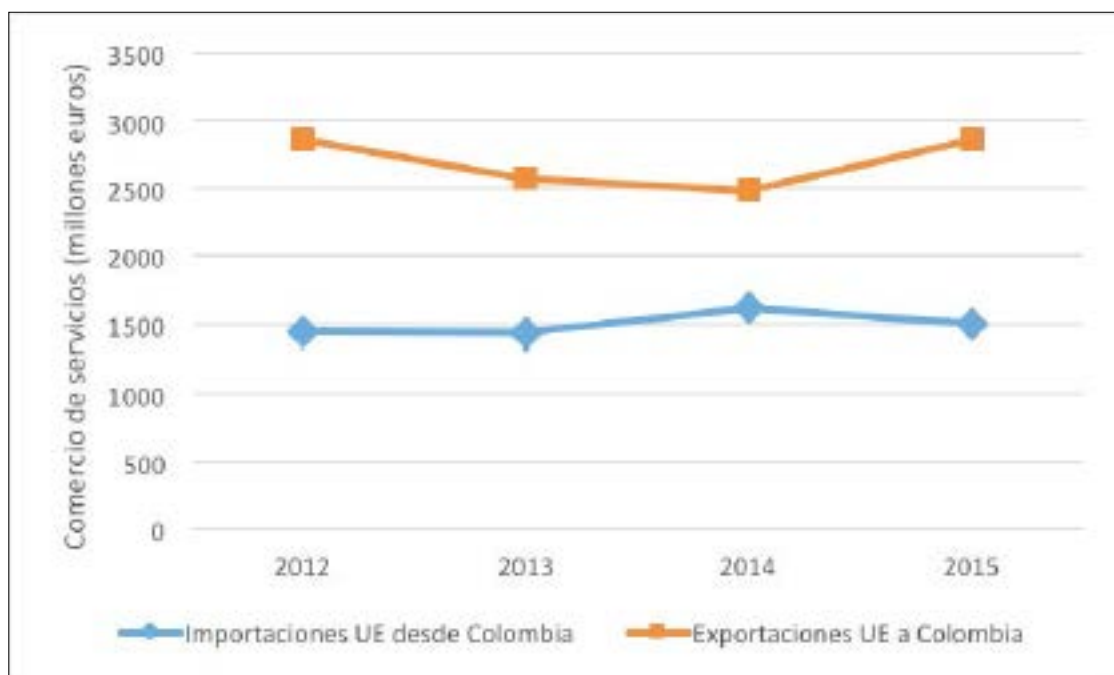


Figura 4

Comercio de servicio entre la UE y Colombia, período 2012-2015 (millones de euros)

Fuente: elaboración propia, según European Commission (2017).

Al igual que lo sucedido con Perú, para Colombia, a la luz de los efectos del Acuerdo, en términos generales el comercio bilateral, en cuatro años de aplicación, se ha visto reducido; sin embargo, esta

reducción ha sido menor que la reducción del comercio de Colombia con el resto del mundo, con lo cual es posible asumir un efecto positivo del Acuerdo.

En julio de 2018, el Servicio de Estudios del Parlamento Europeo ha elaborado un informe, el «Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú, evaluación europea de la aplicación», en el que se analiza la repercusión en estos años del TLC para ambas partes; de él se desprende, entre otros, que ha habido un efecto estabilizador de los intercambios al comparar el comercio bilateral de Colombia y Perú con la UE, y su comercio exterior con el resto del mundo. El TLC ha favorecido la profundización de las relaciones institucionales de Colombia, Perú y la UE.

3.4. Ecuador y el TLC con la UE

Ecuador suspendió su participación en el Acuerdo comercial en 2009 y, en mayo de 2013, manifestó su voluntad de reanudar las negociaciones y ser parte del Acuerdo con Colombia y Perú. En noviembre de 2016, firmó el Protocolo de adhesión al Acuerdo Comercial y, un mes después, la Asamblea Nacional ratificó el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, en vigor desde el 1 de enero de 2017.

Pese a las diferencias, principalmente demográficas y macroeconómicas, tal como puede verse en la tabla 3, ambas partes han apostado por acordar y regular sus relaciones comerciales.

Indicador	Unión Europea	Ecuador
Población (millones de habitantes)	511,49	16,38
PIB (millones de euros)	13 840 294	82 547
PIB per cápita a PPA (euros)	33 448	9526
Comercio de bienes y servicios (% PIB)	82,7	39,0
Exportaciones de bienes y servicios (% PIB)	43,3	20,7
Importaciones de bienes y servicios (% PIB)	39,7	19,7
Balance comercial (% PIB)	3,3	-0,3

Tabla 3

Indicadores de la UE y Ecuador

Fuente: World Development Indicators (datos en dólares americanos, convertidos a euros, según tabla de cambios oficiales del Banco Central Europeo —tipo de cambio diario del 23 de noviembre de 2017).

Ambas partes se beneficiarán del Acuerdo porque se eliminarán los aranceles para la totalidad de los productos industriales y de la pesca, se incrementará el acceso al mercado de los productos agrícolas, se mejorará el acceso a los servicios y a la contratación pública y se reducirán, aún más, los obstáculos técnicos al comercio. Según la UE, los exportadores de la UE se ahorrarán, al menos, 106 millones de euros en aranceles cada año, y las exportaciones ecuatorianas se ahorrarán hasta 248 millones de euros en derechos suprimidos (Comisión Europea 2016b).

La UE reconoce que este acuerdo asimétrico está concebido en función de las necesidades de desarrollo de Ecuador. Las reducciones de los aranceles se pondrán en práctica de forma gradual durante diecisiete años, con el resultado de que la UE liberalizará casi el 95% de las líneas arancelarias en el momento de su entrada en vigor y Ecuador, alrededor del 60%. Según estima la Comisión, el impacto en el PIB de Ecuador podría ser considerable. El Acuerdo permitirá a Ecuador beneficiarse de un mejor acceso para sus principales exportaciones a la UE, como productos de la pesca, flores cortadas, café, cacao, frutas y frutos de cáscara, dentro de los cuales se incluyen los plátanos, pero existirá un mecanismo de estabilización que permitirá a la Comisión Europea examinar y sopesar la suspensión de las preferencias si se alcanza un umbral anual, como ha sido el caso en los acuerdos comerciales con Colombia, Perú y América Central. La UE señala que los beneficios también serán importantes para ella. Así, por ejemplo, el sector agrícola de la UE se beneficiará de un mayor acceso al mercado para sus productos, así como de la protección de unas cien indicaciones geográficas de la UE en el mercado ecuatoriano. También pueden esperarse beneficios para la UE en sectores específicos, como un nuevo acceso al mercado de vehículos y maquinaria (Comisión Europea 2016b):

Este acuerdo marca un hito en las relaciones entre Ecuador y la UE, y crea un marco adecuado para reforzar el comercio y la inversión en ambas partes. Es importante que el acuerdo entre en vigor de manera que los exportadores, los trabajadores y los ciudadanos puedan empezar a disfrutar de sus beneficios. Debemos crear más comercio entre ambas partes, ya que el comercio es un factor clave para el crecimiento y el empleo en la UE, pero también para una economía como la de Ecuador, un país que quiere diversificar e integrarse en las cadenas de valor mundiales. Crea una base para las empresas europeas y un punto de anclaje para las reformas en Ecuador (Comisión Europea 2016b).

Es un acuerdo comercial, pero no se limita solo a este ámbito. Al igual que para Colombia y Perú, incluye compromisos respecto a la aplicación efectiva de convenios internacionales en materia de derechos humanos, medio ambiente, derechos laborales, etc., que serán objeto de seguimiento. Es objetivo también consolidar la democracia, la lucha contra la pobreza, el aumento de puestos de trabajo con garantías y el desarrollo sostenible.

Desde la UE aseguran que, tras la firma del Acuerdo con Perú y Colombia, ya se aprecian beneficios; «por ejemplo, más de 500 empresas colombianas y 1100 peruanas, principalmente pequeñas y medianas, han exportado por primera vez a la UE desde la entrada en vigor del acuerdo» (Comisión Europea 2016b).

Respecto a Ecuador, tras siete meses en vigor del TLC, la UE se refirió a los resultados positivos del Acuerdo y al incremento que se dio especialmente en productos (el banano, el atún y el camarón) (Van Steen 2017).

También el Estado Ecuatoriano se muestra positivo y entusiasmado con la efectividad del Acuerdo al señalar, a través del Ministerio de Comercio Exterior, que

las exportaciones de Ecuador a la Unión Europea aumentaron en un 20% en los primeros cinco meses de este año con relación a igual período de 2016 tras la entrada en vigor del acuerdo comercial. Las exportaciones en los primeros cinco meses de 2017 se ubicaron en 1387 millones de dólares, en tanto que las del año pasado, en similar período, fueron de 1159 millones de dólares [...].

Las importaciones de Europa pasaron de 653 millones de dólares a 766 millones, lo que representa un aumento del 17% (Van Steen 2017).

Los tres Estados muestran su satisfacción y entusiasmo y reconocen que ha generado beneficios para ambas partes y esperan que sea cada vez mayor, y pronto se comience a advertir dicho beneficio en la población de cada uno de ellos, especialmente latinoamericanos. Los beneficios son para los que mantienen tratados bilaterales, pero ¿qué pasa con la CAN como grupo regional? ¿Está creciendo? ¿En qué medida le está perjudicando los acuerdos? Hay quien señaló que estos tratados bilaterales reducirían las posibilidades de firmar acuerdos interregionales, a la vez que disminuirían las oportunidades de apoyar al sistema multilateral. «La alternativa válida para la actual crisis multilateral es el interregionalismo, no el bilateralismo» (Díaz-Silveira 2009, p. 353). Van en detrimento de los procesos de integración; «lejos de apostar por resultados económicos a largo plazo, provocan que los PVD se vean abocados una y otra vez a seguir las tendencias comerciales, que solo los dirigen hacia la dependencia de los Estados más atractivos económicamente» (Díaz-Silveira 2009, p. 353). A ello se suma la asimetría entre las partes. Estos deben tener en cuenta las diferencias de desarrollo entre países o regiones:

Es indispensable incorporar la teoría del crecimiento con la distribución del ingreso, entender que los ajustes no son automáticos y negociar dentro de la estrategia del regionalismo abierto sin tener en cuenta la realidad de las asimetrías entre las diferentes economías, no solo implica el riesgo de incrementar la desigualdad entre países ricos y pobres sino el de contribuir a la agudización de los conflictos sociales, ya de por sí críticos en la región (Ruesga *et al.*, p. 343).

Las asimetrías han constituido y constituyen una preocupación sobre la efectividad de estos acuerdos.

4 Reflexiones finales

La integración económica de los Estados en Europa y América Latina no han tenido los mismos resultados. En Europa, la UE ha alcanzado el máximo desarrollo de integración y, en América Latina, no se aprecia ese éxito, a pesar de los diversos intentos de

los Estados de esta región. Lo que sí hay que destacar es que los grupos subregionales como la CAN, a pesar de los problemas por los que ha atravesado, sobrevive. La UE y América Latina, donde se encuentra la CAN, son realidades asimétricas; no obstante, sus relaciones se remontan a muchos años atrás: en un primer momento, una relación basada en la cooperación, a través del SPG, con el fin de contribuir a la mejora de la situación económica de los países beneficiarios, a través de las exportaciones, la industrialización y la diversificación de sus economías, y conseguir que sean competitivos en sus relaciones internacionales. Gracias a ello, muchos productos de la región latinoamericana ingresaron en el mercado de la UE, cumpliendo las condiciones establecidas de forma unilateral ella.

Los países de la CAN eran beneficiarios del SPG, pero el crecimiento económico de algunos de ellos modificaron tal situación. A ello se suma el Acuerdo multipartes de Libre Comercio entre la UE y Perú, Colombia y Ecuador, tras el intento fallido de un Acuerdo de Asociación entre la UE y la CAN, atribuible a las divergencias entre los Estados miembros de la CAN, que abarca solo la parte comercial. Un común denominador en estos acuerdos son los vínculos tradicionales y/o históricos y culturales y los lazos de amistad, así como el respeto por los principios democráticos, los derechos humanos y el desarrollo sostenible.

El único Estado miembro de la CAN que no forma parte de este Acuerdo es Bolivia. Sin embargo, debido a que su crecimiento económico no es aún el suficiente, sigue formando parte de la lista del SPG, que brinda unilateralmente la UE a los países menos desarrollados.

Los resultados de este Acuerdo son positivos para los tres Estados y para la UE, pero no contribuye en la integración de la CAN como bloque regional, aunque las partes dejen constancia en él sobre su voluntad de lograr una asociación entre ambas regiones cuando todos los miembros de la CAN sean partes del Acuerdo; es decir, cuando Bolivia se adhiera. Resulta paradójica la actuación de la UE, una apuesta por acuerdos comerciales con Colombia, Perú y Ecuador, por un lado, y, por el otro, aspirar a la consolidación de la integración de la CAN, como una prioridad de su política. El interés no es la integración de estos Estados, sino el libre comercio como elemento esencial del crecimiento económico, y ha llegado la hora de «recuperar» la ayuda prestada en su momento mediante el SPG por parte de la UE a través de acuerdos comerciales cuyos beneficios son en ambas direcciones. Este hecho, desde luego, constituye una radiografía de cómo van las cosas actualmente, en la relación entre la UE y ALC.

El Acuerdo entre la UE y los tres miembros de la CAN debilita a la CAN como grupo subregional. Apostar por la integración es fortalecer los grupos de la región para que sean más competitivos en la

economía global, si bien los Estados, de manera independiente, han ido mostrando con cifras en los últimos tiempos los beneficios del Acuerdo, pero el crecimiento o ganancia de las partes no creo que sean proporcionales, dada la asimetría existente entre las partes. Haber firmado los acuerdos con los Estados miembros de la CAN hace que nos preguntemos: ¿esto no es mermar la consolidación del proceso de integración de la CAN? Es lógico y lícito que un Estado que quiere seguir creciendo prefiera apostar por ALC, que le brindará beneficios a corto plazo, con reglas claras, firmado en igualdad de condiciones entre las partes, en lugar de apostar por una integración de Estados que, dadas las diferencias existentes en su seno, no llegará a firmar un Acuerdo con la UE, al menos a corto plazo.

5 Bibliografía

- ALARCO G, CASTILLO C (2018). Análisis y Propuesta sobre el TLC de Perú con la Unión Europea. FDCL, p. 35, Lima.
- BLANC A (2004). El acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Chile: algo más que un Tratado de libre comercio. *Anuario Español de Derecho Internacional* 20:35-110.
- CERQUEIRA O (2013). La Comunidad Andina de naciones y la Unión Europea frente a la dinámica global. Siníndice.
- COMISIÓN EUROPEA (2013). Entra en vigor el Acuerdo comercial entre la UE y Colombia. Comunicado de prensa. 26 de julio, Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2016a). Comprender las políticas de la Unión Europea: Comercio. <https://publications.europa.eu/es/publication-detail/-/publication/9a2c5c3e-0d03-11e6-ba9a-01aa75ed71a1>, acceso 9 de enero de 2018.
- COMISIÓN EUROPEA (2016b). Ecuador se suma al Acuerdo comercial entre UE y Colombia y Perú. Comunicado de prensa. 11 de noviembre. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-3615_es.htm, acceso 15 de noviembre de 2017.
- COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (2008). El Sistema Generalizado de Preferencias (SPG) de la Unión Europea — El regimen para los países andinos. SG/di 911. Comunidad Andina de Naciones.
- DEL ARENAL C (2011). Las relaciones UE-América Latina y el Caribe: una mirada desde la política exterior española. En: Mallo T, Sanahuja JA. Las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe. Madrid: Fundación Carolina, pp. 95-122.
- DEL RÍO F (2004). Integración y Desintegración Económica en América Latina y el Caribe. En: Saiz Álvarez JM (coord.). Unión Europea y América Latina: claves para un acercamiento. Vison Net, p. 162, Madrid.
- DELEGACIÓN DE LA UE EN BOLIVIA (2016). Bolivia y la UE desarrollan sus relaciones políticas y económicas bajo un clima de amplio diálogo político y de cooperación desde el año 1995. 11 de mayo. https://eeas.europa.eu/delegations/bolivia/966/bolivia-y-la-ue_es, acceso 13 de diciembre de 2017.
- DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA (2012). Acuerdo Comercial Comombia-Unión Europea. Delegación de la Unión Europea en Colombia.
- DÍAZ-SILVEIRA C (2009). La estrategia inter-regional de la Unión Europea con Latinoamérica. Plaza y Valdés, Madrid.
- EUROPEAN COMMISSION (2017). Third annual report on the implementation of the EU-Colombia/Perú Trade Agreement COM(2017) 585 final.
- FAIRLIE A (2006). Comunidad Andina de naciones y la Unión Europea. En: Freres C, Sanahuja JA. América Latina y la Unión Europea. Icaria, Barcelona, p. 507.
- FRERES C, SANAHUJA JA (2006). Hacia una nueva estrategia en las Relaciones Unión Europea-América Latina. En: Freres C, Sanahuja JA. América Latina y la Unión Europea. Icaria, Barcelona, p. 507.

- GIACALONE R (2010). Situación y Perspectiva de la Comunidad Andina (CAN) a principios del s. XXI. *Aldea Mundo* 30, junio-diciembre, pp. 9-20.
- GRATIUS S (2007). ¿Sirve el diálogo político entre la Unión Europea y América Latina? Edición de Freres C, Gratius S, Mallo T, Pellicer A, Sanahuja JA. Fundación Carolina, Madrid, p. 934.
- HERRERO S (2008). Unión Europea, América Latina y Cooperación al Desarrollo: El estado de la cuestión. En: Alcántara M, Salvadora M (eds.). *Relaciones entre América Latina y Europa: Balance y perspectivas*. Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, p. 240.
- HINOJOSA L (2002). *Comercio Justo y Derechos Sociales*. Tecnos, Madrid.
- MALAMUD C (2006). La salida venezolana de la Comunidad Andina de Naciones y sus repercusiones sobre la integración regional latinoamericana. Documento de Trabajo DT n.º 28/2006. Real Instituto Elcano, p. 22.
- MANERO A (2018). *Los Tratados de Libre Comercio de Estados Unidos y de la Unión Europea*. Bosch, Barcelona.
- MARÍN M (1996). América Latina y Europa ante el Siglo XXI. En: Leiva P (ed.). *América Latina y la Unión Europea construyendo el Siglo XXI*. Celare, Santiago de Chile, p. 376.
- MARTÍN JJ (2011). UE y América Latina entre la cooperación y la asociación. *Lex Nova*.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (2017). Acuerdo Comercial entre Perú y la UE. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73, acceso 13 de noviembre de 2017.
- NAVARRO MÁ (2008). América Latina: Del crecimiento al desarrollo. En: Alcántara M, Salvadora M. *Relaciones entre América Latina y Europa: Balance y perspectivas*. Aquilafuente, Salamanca, p. 240.
- PARLAMENTO EUROPEO (2010). Resolución del Parlamento Europeo sobre las relaciones comerciales UE-América Latina (2010/2026(INI)). 21 de octubre. <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2010-0387+0+DOC+XML+V0//ES&language=ES>, acceso 20 de diciembre de 2017.
- PEÑA F (2008). Una visión latinoamericana sobre la relación estratégica entre la Unión Europea y América Latina. En: Alcántara M, Salvadora M. *Relaciones entre América Latina y Europa: Balance y Perspectivas*. Aquilafuente, Salamanca, p. 240.
- PERERA RS (1996). Las Relaciones de América Latina y la Unión Europea. En: Leiva P (ed.). *América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI*. Celare, Santiago de Chile, p. 376.
- QUISPE F (2010). Problemas y perspectivas de procesos de integración en América Latina. *International Law: Revista colombiana de derecho internacional*, enero-julio, 16, pp. 259-291.
- RUESGA SM, HEREDERO M, FUJII G (1998). *Europa e Iberoamérica: Dos escenarios de integración económica*. Parteluz, Madrid.
- SALAFRANCA J (1998). *América Latina Unión Europea Documentación de Base de 1997*. Celare, Santiago de Chile, p. 183.
- SANAHUJA JA (2008-2009). Del «regionalismo abierto» al regionalismo post-liberal. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina. En: *Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe*. Cries, Argentina, p. 317.
- SERBIN A, MARTÍNEZ L, RAMANZINI H (2012). *El regionalismo post-liberal en América Latina y el Caribe: nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos*. Cries, Argentina.
- SERVICIO DE ESTUDIOS DEL PARLAMENTO EUROPEO (2018). Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú: evaluación europea de la aplicación. Parlamento Europeo. Servicio de Estudios del Parlamento Europeo, Bruselas, p. 119.
- SMITH R (1996). Las relaciones de América Latina y la Unión Europea. En: Leiva P (ed.). *América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI*. Celare, Santiago de Chile, p. 376.

- UNIÓN EUROPEA, COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (2013). Acuerdo de diálogo político y cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la Comunidad Andina y sus países miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), por otra, p. 66.
- VAN STEEN M (2017). Declaración de la Embajadora de UE en Ecuador, 4 de julio.
- VEGA I (2011). La Unión Europea como modelo de integración regional en la globalización de la economía: especial referencia para América latina. En: Martín Arribas JJ. UE y América Latina, entre la cooperación y la asociación. Lex Nova, Madrid.

**Las asimetrías
de la enfermedad holandesa
Revisando el modelo petrolero
noruego, 1970-2018**

Eszter WIRTH
ewirth@comillas.edu
Universidad Pontificia Comillas
(España)

Juan M. RAMÍREZ-CENDRERO
jmramirezcendrero@ucm.es
Universidad Complutense de Madrid
(España)

**The asymmetries
of the Dutch disease
Reviewing the Norwegian
oil model, 1970-2018**

Resumen/Abstract

- 1. Introducción**
- 2. Los debates acerca de la enfermedad holandesa**
- 3. La configuración de la industria petrolera noruega**
- 4. Existencia y alcance de las dimensiones de la EH**
 - 4.1. Efectos desplazamiento y gasto**
 - 4.2. Balanza comercial, competitividad y costes**
 - 4.3. Dependencia del resto de sectores respecto del sector petrolero**
- 5. Conclusiones**
- 6. Bibliografía**

Las asimetrías de la enfermedad holandesa Revisando el modelo petrolero noruego, 1970-2018

Eszter WIRTH
ewirth@comillas.edu
Universidad Pontificia Comillas
(España)

Juan M. RAMÍREZ-CENDRERO
jmramirezcendrero@ucm.es
Universidad Complutense de Madrid
(España)

The asymmetries of the Dutch disease Reviewing the Norwegian oil model, 1970-2018

Citar como/Cite as:

Wirth E, Ramírez-Cendrero JM (2020). Las asimetrías de la enfermedad holandesa. Revisando el modelo petrolero noruego, 1970-2018. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 9(2): 142-173.

DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.416.

Resumen

En este artículo, se discute sobre la existencia de enfermedad holandesa (EH) en la economía noruega, lo que implica analizar tanto sus manifestaciones como sus vínculos con las políticas. A partir de una visión sistematizada de la configuración y evolución de la industria petrolera en el período 1970-2018, se muestra el impacto ejercido por este sector sobre el resto de la economía y se valora la dependencia que la economía noruega tiene de esta industria. En particular, no se observan manifestaciones claras del efecto reasignación de recursos de la EH, aunque sí cierto efecto gasto. Además, y a pesar de los índices de dependencia petrolera más bajos que los de otros grandes productores, el conjunto de la economía noruega muestra una alta vinculación al sector y la balanza comercial ha registrado déficits crecientes en la partida de las manufacturas de mayor contenido tecnológico. A partir de estos resultados, se diagnostica la medida, tenue, en que la EH se manifiesta en Noruega, lo que puede permitir hacer aportaciones en términos de política de desarrollo para economías ricas en hidrocarburos

Palabras clave: enfermedad holandesa, hidrocarburos, Noruega, política industrial.

Abstract

In this article, it is traced the presence of the Dutch disease (DD) in the Norwegian economy, which entails the analysis of both its manifestations and links to policies. After systematizing the oil industry's configuration throughout the period 1970-2018, the impact of the oil sector on the rest of the economy is outlined in conjunction with the Norway's dependency on the former industry. Specifically, no clear resource reallocation effects of the DD can be observed, although there are certain traces of its spending effects. Moreover, despite the relatively low oil dependency ratios in comparison with other oil producers, the whole of the Norwegian economy shows strong linkages to the oil sector and the trade balance has suffered from increasing deficits related to manufactured products with higher technology content. Based on these results, the faint manifestations of the DD in Norway are diagnosed, which enables us to offer contributions in terms of development policies for oil-rich countries.

Keywords: Dutch disease, oil and gas, Norway, industrial policy.

1 Introducción

El modelo petrolero noruego ha sido tradicionalmente valorado por una gestión responsable de los recursos hidrocarbúricos, que ha mitigado muchos de los efectos normalmente asociados a una inserción externa primario-exportadora (Larsen 2006, Holden 2013, Ramírez-Cendrero y Wirth 2016). En efecto, desde 1990, Noruega registró altas tasas de crecimiento del producto interior bruto (PIB) per cápita, junto a indicadores macroeconómicos, sin grandes desequilibrios y altos niveles de bienestar, ocupando la primera posición año tras año en el índice de desarrollo humano (IDH) del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD 2018). Adicionalmente, Noruega ha conseguido configurar, a lo largo de las décadas, una industria petrolera intensiva en alta tecnología y competitiva a escala mundial. De hecho, otros países petroleros, algunos tan diferentes como México o Brasil, adoptaron o plantearon seguir su ejemplo, en cuanto a la reconfiguración de sus modelos petroleros; en concreto, en aspectos tales como el papel de las petroleras estatales, el sistema de reparto de licencias, la fiscalidad, los requisitos de desempeño o las subvenciones e incentivos para la industria proveedora local (Ramírez-Cendrero y Paz 2017).

No obstante, es preciso valorar todos los aspectos de la economía noruega derivados de su potencial petrolero. A pesar de los indudables logros del modelo petrolero noruego, con este trabajo, se busca clarificar si siguen persistiendo en algunos aspectos propios de economías ricas en recursos naturales e inserción externa primario-exportadora; concretamente, el grado de dependencia de las materias primas no renovables. Dada la gran importancia de la experiencia noruega en el marco de los modelos petroleros, en este trabajo se plantea, por tanto, explorar si se manifiestan algunas dimensiones de la enfermedad holandesa (EH) que, a pesar de los logros en su combate, se puedan evidenciar en la economía noruega, especialmente en relación con la estructura productiva del país escandinavo y su inserción comercial externa. De este modo, la pregunta principal del trabajo es en qué grado y en qué aspectos Noruega ha estado afectada por la EH. Para ello, se llevará a cabo un análisis sistemático del grado de presencia de las dimensiones de la EH: efecto de reasignación de recursos, efecto de gasto, análisis de la competitividad exterior y comportamiento de los precios y de los salarios, todo ello a partir del grado de dependencia y de los canales de articulación entre el sector petrolero y el resto de la economía.

Así, frente a otros trabajos previos (Ramírez-Cendrero y Wirth 2016), más centrados en el alcance de algunos instrumentos del modelo petrolero noruego para combatir la EH (tales como la petrolera estatal Statoil o el fondo soberano), en este trabajo, se quieren destacar precisamente aquellos aspectos y rasgos que el

funcionamiento del modelo petrolero noruego no haya mitigado completamente, a pesar de los cambios y transformaciones indudablemente experimentados por la economía del país. Sin duda, es necesario tener en cuenta medidas de desarrollo industrial aplicadas *antes* del inicio de la explotación petrolera en 1971 (modernización productiva, desarrollo de una industria pesada como la metalúrgica o los astilleros, fomento del comercio intraindustrial o impulso a la construcción) que, en gran medida, explican gran parte de las diferencias entre Noruega y otras economías petroleras. El período analizado llega hasta 2018, lo que permite incorporar el desplome del precio de las materias primas iniciado en la segunda mitad de 2014 y los años posteriores de alta volatilidad, lejos del amplio ciclo de exuberancia en los precios del crudo mantenido desde los inicios del siglo.

La originalidad del artículo, en definitiva, radica en evidenciar, a partir del estudio de la configuración y dinámica histórica del modelo petrolero noruego, los rasgos más persistentes y, por tanto, de más difícil tratamiento, propios de una economía rica en recursos naturales, incluso a pesar de su indudable grado de desarrollo económico, como es el caso noruego. A partir de ese análisis, se pueden derivar enseñanzas sobre el carácter y la vigencia de las interpretaciones asociadas a la enfermedad holandesa y, en términos más amplios, a la maldición de los recursos naturales (siendo la enfermedad holandesa una de sus principales dimensiones).

Para alcanzar estos objetivos, tras esta introducción, en el segundo epígrafe, se presenta una revisión de la bibliografía académica sobre la enfermedad holandesa, con el objetivo de ubicar el alcance y lugar de nuestra contribución dentro de la bibliografía preexistente. En el tercero, se analiza la configuración del modelo petrolero noruego, se muestra la evolución del sector hidrocarburoífero y se destaca el papel de la política industrial puesta en marcha por el Estado, aspecto central del modelo. En el cuarto epígrafe, se recoge el impacto ejercido por el sector petrolero sobre el resto de la economía; en particular, se compara la dependencia de la economía noruega de esta industria. Finalmente, con el quinto epígrafe, se concluye el trabajo, sistematizando los resultados y sus contribuciones.

2 Los debates acerca de la enfermedad holandesa

Con la denominada EH, se hace referencia al impacto de un auge exportador de productos básicos en diferentes aspectos de la economía: por una parte, en la reasignación de recursos productivos; normalmente, desde las manufacturas hacia el sector extractivo (recursos naturales) o hacia otros sectores (servicios o construc-

ción). De este modo, la apreciación cambiaría que pueda generar el auge exportador perjudica a la competitividad internacional de las manufacturas y puede generar cierto grado de desindustrialización, pero, además, en segundo lugar, el auge exportador puede provocar un incremento de la demanda de factores productivos que afecte a su coste, lo que puede implicar alzas salariales no solo en el sector exportador sino en el resto de los sectores también.

La EH es una de las dimensiones de la llamada «maldición de los recursos naturales»; expresión usada, por primera vez, en la bibliografía económica por Auty (1993) y Sachs y Warner (1995) para referirse a la correlación negativa entre la fuerte especialización en producción y exportación de materias primas y el crecimiento económico de los países.¹

Las causas del auge en el sector exportador de recursos naturales pueden ser de diversa naturaleza: descubrimiento de nuevos yacimientos, un progreso técnico en la industria extractiva o el incremento de los precios internacionales. El modelo esencial sobre la EH (Corden y Neary 1982) diferencia dos tipos de efectos: por una parte, el *efecto de reasignación de factores productivos (resource movement effect)*, a favor del sector extractivo; por otra parte, el *efecto gasto (spending effect)*, mediante el cual el incremento del ingreso de la economía implica una mayor demanda, además de apreciar el tipo de cambio real si se produce un incremento de precios, lo que incentivaría las importaciones, con el riesgo de menguar la producción industrial local. Ambos efectos, en última instancia, podrían acabar provocando desindustrialización.²

El resultado conjunto de ambos efectos sería un descenso de empleo y producción en el sector industrial. Sin embargo, el resultado sobre la producción y el empleo en los servicios quedaría indeterminado, pues el efecto de reasignación los reduciría, pero el de gasto los fomentaría. Por tanto, el único sector que perdería con el *boom* de las materias primas sería el industrial, lo que explicaría el vínculo negativo entre la especialización en recursos naturales y el crecimiento económico, núcleo de la maldición de los recursos naturales. Ese vínculo, además, obliga a asumir, como punto de partida, que la industria posee características especialmente relevantes para el crecimiento, tales como el fomento de la innovación y los eslabonamientos productivos, de las cuales carecen los sectores primarios y que son, precisamente, el canal tecnológico de la propagación de la maldición de los recursos naturales.

Hay que destacar que las primeras formulaciones sobre la EH partían de una estructura económica muy simplificada, por lo que, en posteriores aportaciones, más complejas, contemplan la posibilidad de una intervención estatal para combatir el fenómeno (Corden 1984, Van Wijnbergen 1984), aunque manteniéndose una concepción fundamentalmente mecanicista del proceso al explicar la

- 1 Se conoce con esta expresión a una serie de políticas económicas de corte neoliberal consideradas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional que los países en desarrollo debían aplicar para impulsar el crecimiento, tales como la adopción de políticas de estabilización macroeconómica o la liberalización económica respecto al comercio y a la inversión, entre otros. Cfr. <http://documents.worldbank.org/curated/en/624291468152712936/pdf/766500JRN0WBRO00Box374385B00PUBLIC0.pdf>.
- 2 Integrada por Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración, que se incorpora a través de este protocolo. Introduce reformas de carácter institucional. Cfr. http://www.sice.oas.org/Trade/Junac/Carta_Ag/Trujillo.asp.

desindustrialización como resultado casi automático de la dinámica de variables macroeconómicas (Mancini 2017).

Es cierto, no obstante, que gran parte de la bibliografía sobre desarrollo económico tradicionalmente ha minusvalorado al sector primario, argumentando que su capacidad para generar eslabonamientos para los otros sectores productivos e innovaciones técnicas es muy inferior en comparación con las manufacturas (Hirschman 1958). Además, en otras contribuciones (Rollins 1971), se destaca que las capacidades de arrastre del sector primario eran tan bajas debido a su carácter de enclave, fruto de la herencia colonial de las economías subdesarrolladas.

Sin embargo, en algunos planteamientos, no se consideran negativos esos síntomas de la EH y se cuestiona si realmente se trata de una «enfermedad» o, en realidad, sería más bien la modificación de la estructura productiva como consecuencia de unos patrones de inserción externa exitosos (Edwards y Aoki 1983). Además, en diferentes estudios empíricos, no se ha contrastado de modo robusto las correlaciones entre recursos naturales y crecimiento (Davis 1995) y tampoco existe coincidencia mayoritaria sobre el modo en que interactúan las diferentes variables (Ismail 2010). En otras aportaciones, se ha profundizado en los efectos de la apreciación del tipo de cambio real (Caballero y Lorenzoni 2007), pero la evidencia empírica acerca de su impacto neto en el crecimiento no se muestra conclusiva (Magud y Sosa 2010). El importante trabajo de Van der Ploeg (2011) también se aleja de los resultados concluyentes, y en él se niega que el carácter maldito de los recursos naturales sea inevitable.

Tampoco existe coincidencia sobre el menor potencial del sector primario para generar una dinámica de desarrollo económico. Wright y Czelusta (2002) explican que el sector minero fue clave para el crecimiento económico y el progreso técnico de Estados Unidos, Canadá, Australia y Noruega y, hoy día, constituye un sector de alta tecnología. En este sentido, ha surgido recientemente una potente corriente, donde se apuesta por destacar el papel de los recursos naturales como palanca a partir de cuya transformación impulsar vigorosos procesos de industrialización y cambio estructural, lo que despliega instrumentos de política industrial para mitigar los problemas asociados a su explotación y fomentar efectos de arrastre sobre otros sectores (Cepal 2013, Kaplinsky *et al.* 2011, Onudi 2011, Tordo y Anouti 2013).

No obstante, si se trata de un gran exportador de hidrocarburos, la especialización aumenta la vulnerabilidad de la economía ante la agotabilidad del recurso no renovable y los cambios bruscos en el precio del petróleo, como sucedió en 1986 y a partir de 2014 con la caída brusca de la cotización del crudo, lo que implica el descenso de la inversión por parte de las empresas petroleras, menos contratación de proveedores, menos actividad indirecta y pérdida

de ingresos fiscales. Existe un amplio acuerdo en que, para mitigar los efectos de la volatilidad de precios, resulta adecuada la creación de fondos de reserva y estabilización, así como una determinada articulación de políticas monetarias, fiscales y cambiarias (Baunsgaard *et al.* 2012).

Por tanto, en los planteamientos derivados de la EH, se destacan los efectos sobre el crecimiento (vía desindustrialización) provocados por la reasignación de factores productivos y el impulso a la demanda que se asocian a un auge exportador de recursos básicos. No obstante, muchas han sido las limitaciones que se han destacado de esta formulación teórica, desde el automatismo de las explicaciones o las débiles contrastaciones causales entre variables hasta la identificación de mecanismos y experiencias que permitan mitigar las limitaciones tradicionalmente asociadas a los recursos naturales en las estrategias de desarrollo económico. El estudio del modelo petrolero noruego puede aportar elementos enriquecedores en esta área de la bibliografía económica.

3 La configuración de la industria petrolera noruega

Las expectativas de encontrar crudo en la costa del mar del Norte surgieron tras el descubrimiento del yacimiento de Groninga en Holanda en 1959, por lo que varias transnacionales petroleras empezaron a realizar prospecciones en aguas noruegas. El primer descubrimiento comercialmente viable se localizó en el yacimiento de Ekofisk en 1969 y comenzó a producir en 1971; de este modo, se estableció el comienzo de la era petrolera noruega.

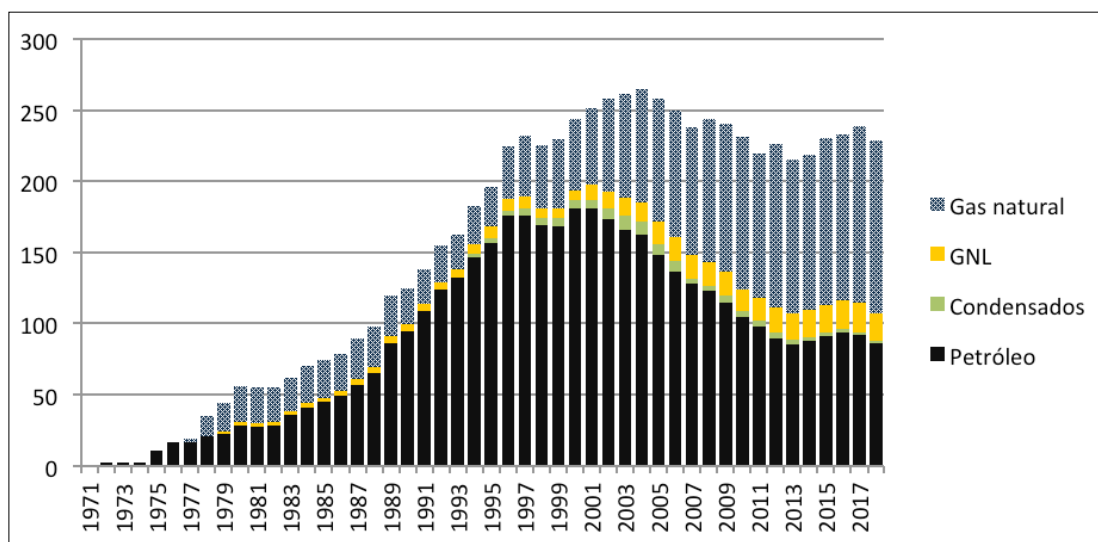


Gráfico 1
Producción anual de hidrocarburos en Noruega, 1971-2018 (millones de m3 de equivalentes de petróleo)
Fuente: Norskpetroleum.

La producción de hidrocarburos (gráfico 1) creció de forma moderada desde 1971 hasta 1980 y se multiplicó por 4,5 entre 1980 y mediados de los noventa, período correspondiente a los descubrimientos y desarrollo de los yacimientos petroleros más prometedores como Statfjord o Gullfaks. Entre 2003 y 2004, la producción de petróleo, gas natural, condensados y gas natural licuado alcanzó su cenit y, desde entonces, la producción de petróleo ha ido descendiendo, aunque se vio compensada en gran parte por la producción de gas natural, que ya superó a la de petróleo desde 2008.

El Estado noruego era consciente de los desafíos que afrontaba una economía pequeña (cuatro millones de habitantes entonces) ante el súbito incremento de rentas petroleras: querían evitar que el país sufriera los mismos síntomas de la EH que Holanda en la década previa, o que la explotación hidrocarburífera se convirtiese en un mero enclave (Al-Kasim 2006). Así, se optó por la creación de una empresa petrolera 100 % pública, integrada verticalmente y con capacidad para convertirse en operadora de campos más que en un mero gestor y, en septiembre de 1972, tuvo lugar la fundación de dicha empresa petrolera estatal, Statoil (Lerøen 2002).

En aquel momento, la industria estaba dominada principalmente por empresas transnacionales debido a que ninguna institución noruega tenía conocimientos específicos sobre ingeniería petrolera *offshore*,³ por lo que el Estado impulsó su entrada a través de instrumentos fiscales ventajosos. Además, el contexto internacional facilitaba poner en marcha un conjunto de medidas orientadas a incrementar la participación del Estado en la renta petrolera y otorgar privilegios a la recién creada Statoil y a otras empresas locales, aspectos decisivos del modelo petrolero noruego. Por tanto, la conversión de Statoil en una empresa plenamente operativa empezaba desde cero, sin ingresos ni experiencia, pero con el sustancial apoyo del Estado. Ese proceso se articuló a partir de cuatro medidas. En primer lugar, en las rondas de licitaciones de campos petroleros, fue introducido el denominado principio de *carried interest* («intereses devengados»), orientado a favorecer a las empresas *upstream*⁴ del país y, particularmente, a Statoil. En este principio, se estableció que las empresas extranjeras tuvieran que asumir los costes de exploración de los campos, mientras que Statoil quedó libre de ellos.

En segundo lugar, el Estado aseguró el control de bloques prometedores para las empresas estatales. Desde la tercera ronda de negociaciones (1974-1977), Statoil logró recibir automáticamente un 50 % de participación en todos los bloques, que podía incrementar hasta el 70-80 %, después de que el bloque hubiera sido declarado comercialmente explotable (el llamado privilegio *sliding-scale* o «escala móvil»). Así, por ejemplo, Statoil se convirtió en operadora del campo de Statfjord en 1987 en detrimento de Mobil, su antigua operadora. Statoil también se convirtió en operadora del yacimiento de Gullfaks y otra petrolera estatal, Norsk Hydro, en Oseberg.

3 Incorpora, entre otros, la condición de miembros asociados, y la vertiente social al proceso de integración, exigiendo programas de desarrollo social para alcanzar los objetivos del Acuerdo. Va más allá del ámbito político y económico-comercial. Cfr. www.comunidadandina.org/Normativa.aspx?link=TP.

4 «Sobre el total de exportaciones andinas a la UE que alcanzó los 7502 millones de euros en promedio en el período 2004-06; 5033 millones de euros son rubros elegibles del SGP plus, es decir un 67.1 %, correspondiente a 7872 subpartidas arancelarias en código CN de la UE. En estricto sentido esto sería el grado de aprovechamiento del SGP+, es decir, la participación de los bienes andinos exportados a la UE que se benefician de las rebajas arancelarias sobre el total de las exportaciones andinas a ese mercado.»

En tercer lugar, se estimuló la contratación de empresas técnicas y proveedores noruegos por parte de la industria. Las adjudicatarias se seleccionan a partir de una serie de candidatos de acuerdo con su conocimiento geológico, su capacidad tecnológica/financiera y los logros conseguidos previamente sobre la denominada Plataforma Continental Noruega (PCN). Hasta los años noventa, también se valoraba la contratación de proveedores y personal noruegos y la transferencia tecnológica (Hansen 1999).

En cuarto y último lugar, se impulsó la inversión en I + D. Para ello, se estableció una fiscalidad que permitía deducir esa inversión de la base imponible de forma inmediata, algo especialmente destacable con tipos marginales del 75,8 % para las petroleras entre 1975-1980 e incluso el 85,8 % entre 1980-1986.

En general, las empresas extranjeras aceptaron las condiciones impuestas por el Estado noruego (los privilegios de Statoil, la subida de impuestos, los compromisos en I + D, la contratación de proveedores locales) ya que, una vez aceptadas las condiciones del Gobierno noruego y pagados sus impuestos, tenían plena autonomía en la toma de decisiones y en la gestión de los beneficios obtenidos (Turner 1978). Todo ello, sin duda, favoreció el proceso de «norueguización» de la industria siendo, sin duda, el factor más decisivo para ello el papel y el protagonismo de la petrolera estatal, Statoil (Nelsen 1992, Ryggvik 2013), junto con la política de fomento de contenido local. En efecto, Ryggvik (2013) muestra sus frutos: mientras que, en 1975, el contenido local en el desarrollo de campos no llegó al 30 %, en 1978, fue del 62 % y alcanzó su cenit en 1983, con casi un 70 %.

Este modelo industrial sufrió cambios importantes a lo largo de los años ochenta y noventa. Statoil experimentó cierta redefinición en su desempeño como petrolera estatal. Por una parte, en 1984 sufrió la pérdida de sus campos petroleros a favor de la entidad pública denominada State Direct Financial Interest (SDFI); una particularidad exclusivamente noruega, consistente en campos pertenecientes directamente al Estado que invierte en ellos y recauda los ingresos generados. No obstante, SDFI carece de capacidad operativa y está gestionada por Petoro; un *holding* estatal que, en cambio, no tiene propiedad en dichos campos. Por otra parte, en 2001, Statoil comenzó a cotizar en bolsa, lo que implicó su privatización parcial, aunque el Estado controla todavía el 67 % de sus acciones. Además, en 2007, Statoil se fusionó con otras dos compañías petroleras estatales (Norsk Hydro y Saga), con el fin de crear una entidad más potente en los mercados mundiales.

Pero el cambio más importante se derivó de la implicación de Noruega en algunos mecanismos de integración económica europeos. En efecto, Noruega apostó por una mayor integración en los mercados europeos sin la necesidad de entrar en la Unión Europea y, en 1994, firmó el acuerdo del Espacio Económico Europeo (EEE),

que le dio oportunidad de acceder al mercado común, excepto en los sectores agrario y pesquero. Consecuentemente, fueron eliminadas las medidas discriminatorias a favor de las firmas noruegas en el reparto de las rondas de licitaciones de la industria petrolera. Los contenidos mínimos locales y los privilegios de Statoil ya fueron aboliéndose tras la caída de los precios de 1986 y ahora se ponía fin a los acuerdos tecnológicos.

En definitiva, la integración en el EEE supuso la reducción del poder de control del Estado sobre la organización de la industria hidrocarburífera y su concepción de protección a la industria naciente. Sin embargo, tanto Statoil como las empresas proveedoras habían ya logrado acumular recursos financieros, tecnológicos y experiencia a lo largo de casi quince años de protección a la industria naciente y tenían capacidad para competir a escala mundial. Así, los proveedores noruegos protagonizaron un proceso de expansión internacional: mientras que, en 1995, solo el 27 % de sus ingresos procedía de actividades fuera de Noruega, en 2014, la cifra fue del 37 % y fue el segundo mayor sector exportador del país tras la exportación de hidrocarburos crudos (Norwegian Petroleum Directorate 2016). Empresas como Subsea 7, Aker Solutions, Smedvig o FMC Kongsberg son algunos de los líderes en las soluciones submarinas, cuyos principales mercados internacionales fueron Corea del Sur, Reino Unido, Brasil y Estados Unidos (Norwegian Petroleum Directorate 2016, Ernst and Young 2016). Parte de esa expansión internacional estuvo relacionada directamente con la internacionalización de Statoil, aunque también se debió a los contratos firmados por transnacionales petroleras de otros países.

Una vez explicados los rasgos del modelo petrolero noruego, se verá a continuación cómo el desarrollo del sector hidrocarburífero impactó sobre diferentes dimensiones de la economía noruega durante el período estudiado, analizando el grado de dependencia petrolera y los indicios de las manifestaciones de la EH, siguiendo el modelo de Corden y Neary (1982).

4 Existencia y alcance de las dimensiones de la EH

Para responder a la cuestión central del trabajo, es necesario identificar el peso del sector petrolero en la economía noruega, tanto en términos de producto como de exportaciones y de ingresos públicos. Una primera aproximación a la dinámica económica noruega muestra un desempeño muy positivo. En efecto, el PIB real per cápita superó al de Suecia por primera vez en 1970; en 1974, al de Dinamarca y, en 1994, al de Suiza (gráfico 2). Por tanto, no es Noruega un caso de maldición de los recursos naturales si tomamos en cuenta el ritmo de crecimiento, sino que, al contrario,

la explotación de hidrocarburos coincidió con la superación de los niveles de PIB real per cápita de sus dos vecinos nórdicos, que habían mantenido niveles más altos hasta 1970.

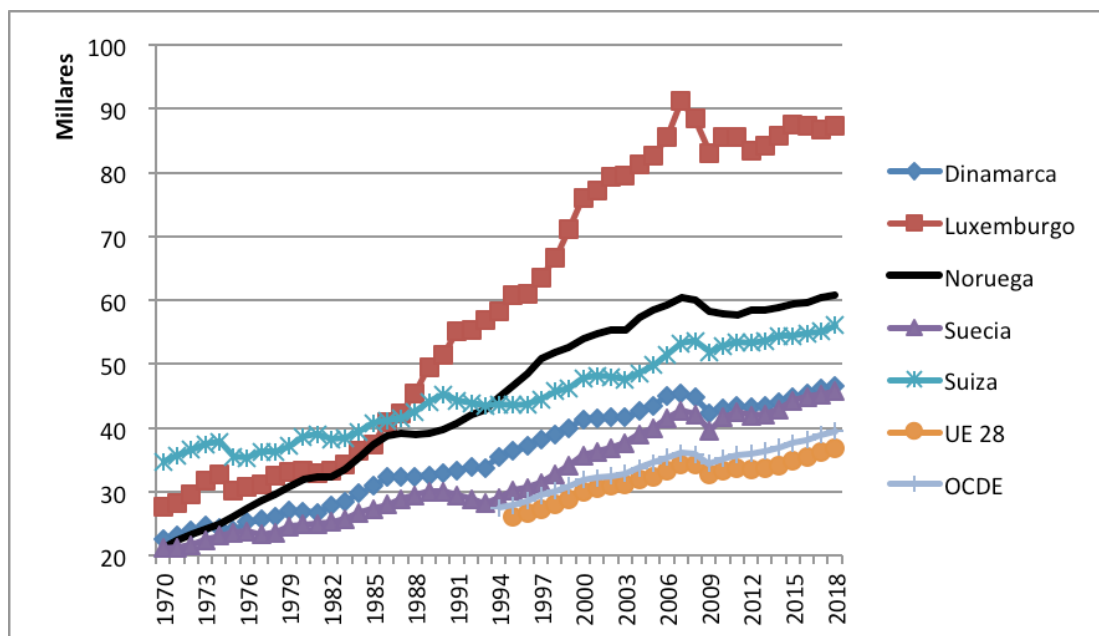


Gráfico 2
PIB real per cápita (PPA), 1970-2018 (miles de dólares constantes de 2010)
Fuente: OCDE (2019).

Junto al buen desempeño en términos de crecimiento económico (y de IDH, como ya se indicó), Noruega es, además, uno de los países que menores índices de dependencia petrolera muestra entre los grandes productores de dicha materia prima. La contribución del sector petrolero al PIB no superó el 20 %, ni siquiera en años en los que el precio del crudo estuvo por encima de los 100 dólares por barril, mientras que esta cifra habitualmente supera el 50 % para la mayor parte de productores (gráfico 3). Ese menor grado de dependencia se aprecia también en las exportaciones aunque, en este caso, Noruega experimentó un aumento continuado del peso del sector en las exportaciones totales desde el año 2000, llegando a alcanzar casi el 70 % de las exportaciones entre 2005 y 2013 (gráfico 4), lo que contrasta enormemente con otras economías petroleras, cuyo porcentaje de exportaciones de hidrocarburos representan casi el 100 % del total (caso de Argelia, Kuwait y Arabia Saudí). No obstante, tras la caída del precio del crudo a partir de 2014, el peso del sector hidrocarburífero respecto al PIB descendió hasta el 5 % en 2016 y las exportaciones petroleras solo constituyeron el 53 % del valor de las exportaciones totales del país. No obstante, a partir de 2017, el sector está experimentando un ligero incremento de protagonismo gracias a la recuperación de los precios del petróleo.

Por último, para ponderar el tamaño relativo del sector, es necesario destacar el escaso peso de los ingresos petroleros sobre el conjunto de ingresos públicos en comparación con otros países petroleros (gráfico 5). Ello se debe a que la economía noruega está mucho más diversificada y dispone de un sistema fiscal recaudato-

rio con numerosas figuras impositivas y tipos altos, mientras que la mayoría de las economías petroleras disponen de débiles sistemas impositivos que, con frecuencia, implican la práctica ausencia de impuestos sobre la renta, impuestos sobre el consumo o impuestos especiales, además de muy bajos impuestos sobre los beneficios empresariales (Callen *et al.* 2014). Hay que destacar que el descenso de los precios del crudo entre 2015 y 2016 también impactó en el peso que tiene el sector hidrocarburo sobre los ingresos fiscales: mientras que, en 2013, fue del 33 %, en 2016, solo del 12 % aunque, en 2018, se recuperó hasta el 21 % (Norskpetroleum 2016).

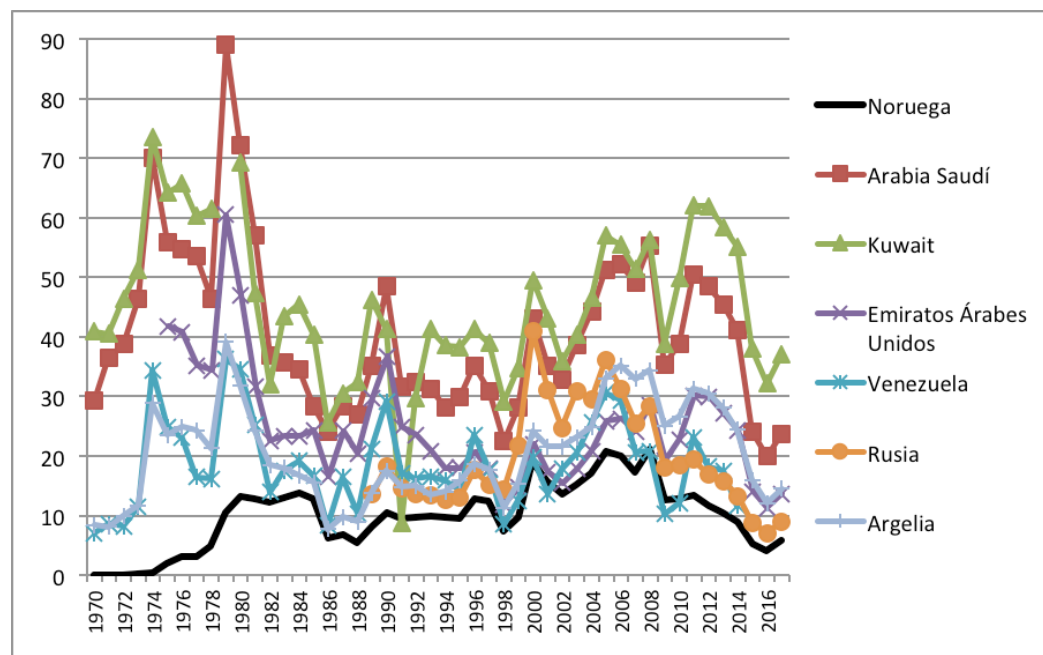


Gráfico 3
Rentas procedentes de la producción de petróleo y gas respecto al PIB, 1970-2017 (porcentaje)
Fuente: Banco Mundial.

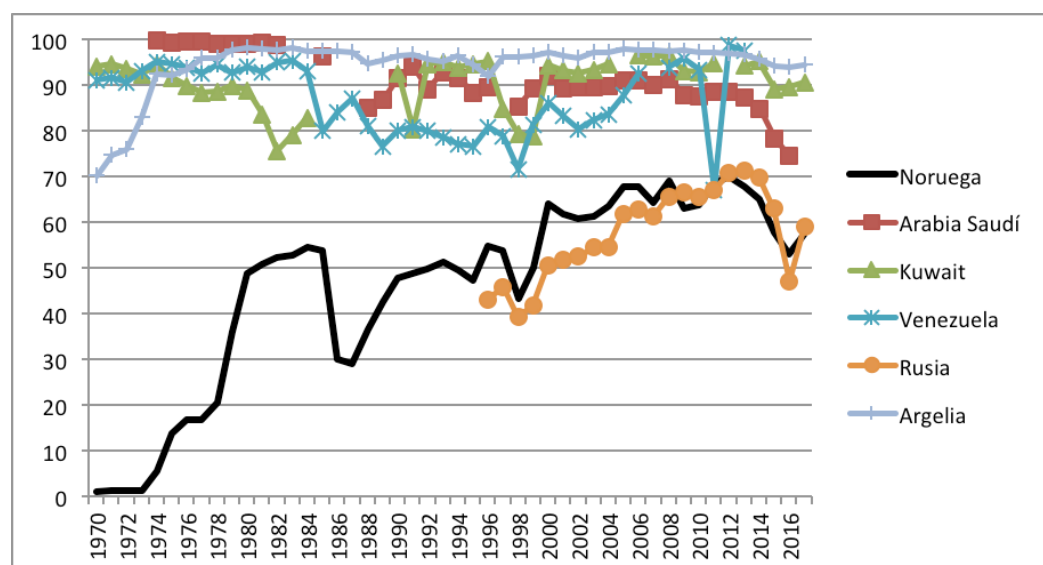


Gráfico 4
Exportaciones de hidrocarburos respecto a las exportaciones de bienes, 1970-2017 (porcentaje)
Fuente: Banco Mundial.

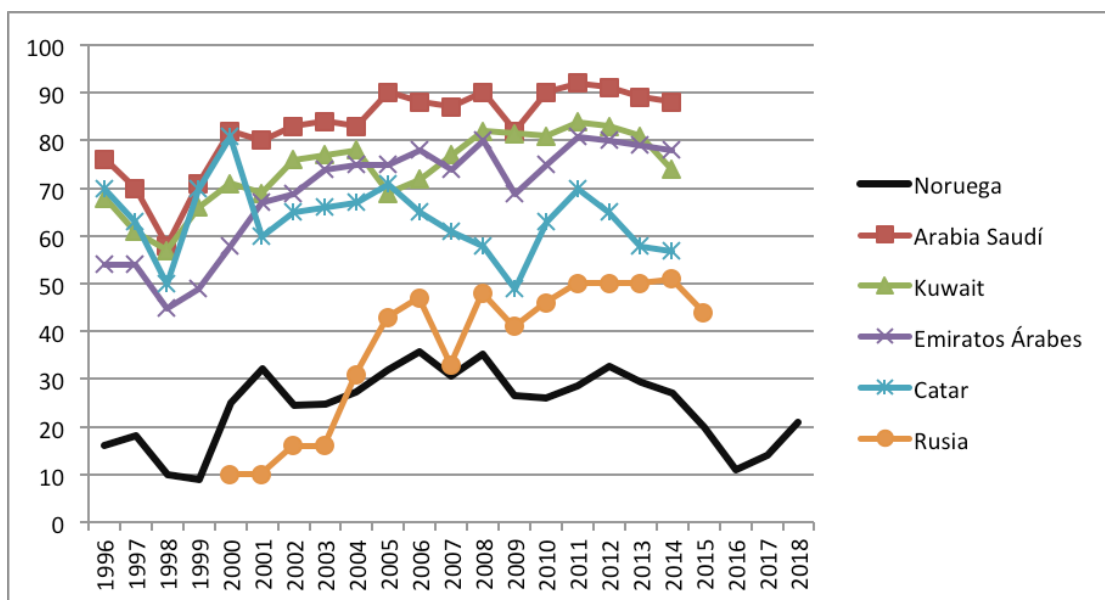


Gráfico 5

Ingresos fiscales petroleros respecto a los ingresos fiscales totales, 1996-2018 (en porcentaje)

Fuente: Norskpoleum (2016), State Statistics Service Russia (2015) y Körner y Masetti (2015).

Por tanto, frente a otras economías petroleras, Noruega muestra no solo altos niveles de PIB real per cápita sino también un bajo grado de dependencia del sector tanto en términos de participación en el PIB como de concentración de las exportaciones o de los ingresos públicos, lo cual es la expresión y se corresponde con una estructura productiva relativamente diversificada y unas pautas dinámicas de inserción externa. Veamos a continuación, no obstante, en qué medida se vieron afectadas las diferentes dimensiones de la economía noruega como resultado de la dinámica del sector petrolero para, a partir de ese análisis, valorar el alcance de las manifestaciones de la enfermedad holandesa, incluso en una economía diversificada y dinámica como la noruega.

4.1. Efectos desplazamiento y gasto

A pesar del desempeño de las variables anteriormente presentadas, si se observa la estructura productiva de Noruega (gráfico 6), se aprecia que, tras dos décadas de progresiva industrialización, las manufacturas perdieron peso de modo significativo: su contribución al producto total alcanzó su cenit a mediados de los años setenta, con el 21 %, pero, después, pasó por una tendencia de caída hasta representar apenas el 7 % en 2017. Esta tendencia decreciente de la industria manufacturera fue común a muchos países de la OCDE a partir de los años setenta, salvo Corea del Sur y Alemania, pero en ninguno tan permanente y acusado a partir de 1975 como en Noruega (gráfico 7).

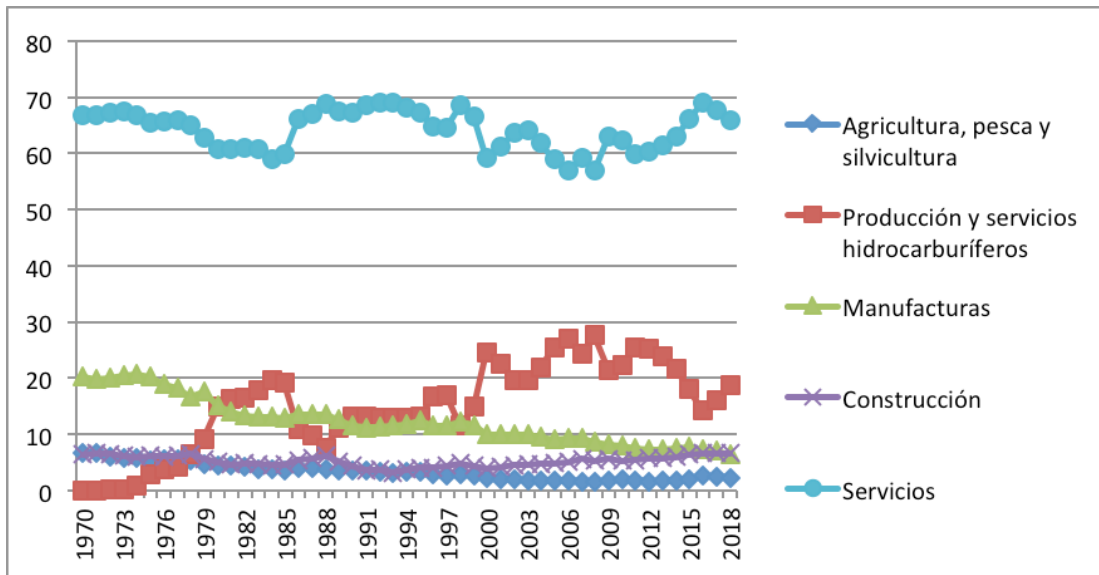


Gráfico 6
Sectores económicos según su contribución al PIB total de Noruega, 1970-2018 (en porcentaje)
Fuente: elaboración propia a partir de SSB.

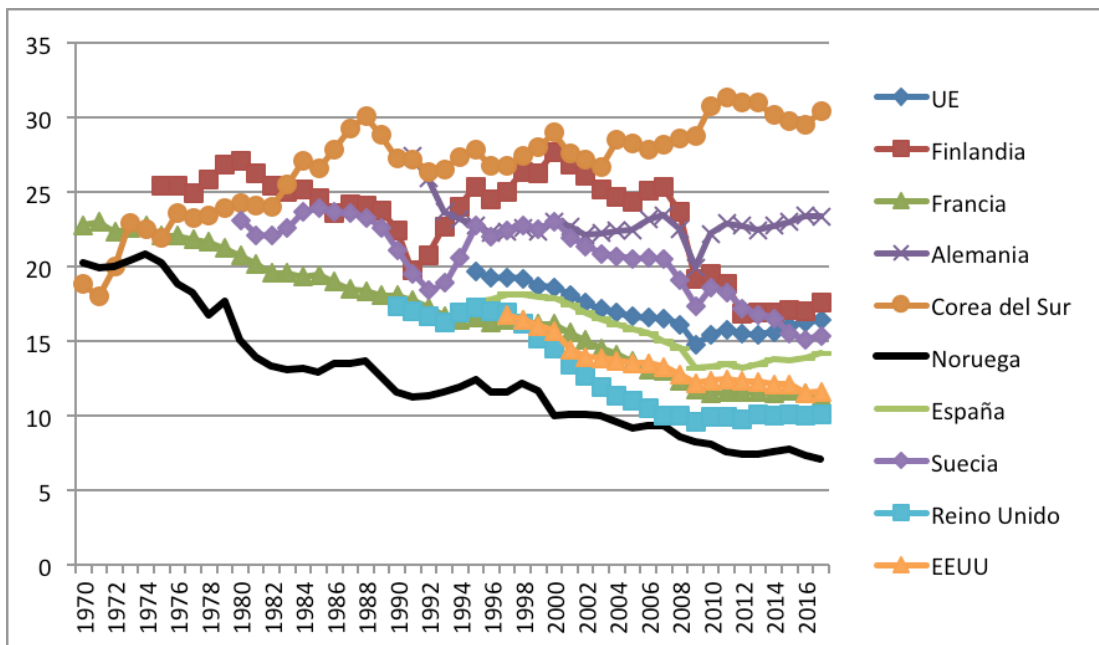


Gráfico 7
Contribución del sector manufacturero al PIB, 1970-2017 (en porcentaje)
Fuente: OCDE.

No obstante, en el caso de Noruega, la pérdida del peso del sector manufacturero no estuvo compensado por el incremento del protagonismo del sector servicios, como en otros países —de hecho, su contribución incluso descendió del 67 al 60 % del PIB entre 1970 y 1985, aunque luego volvió a recuperarse en la segunda mitad de los ochenta—, sino por la ganancia de peso del sector petrolero entre 1975 y 1985. A partir de 1985, el peso de los servicios mostró una evolución inversamente simétrica a la del sector petrolero, situándose en el 55-60 % de la producción total, mientras que el peso de las manufacturas no paró de descender. El sector petrolero mostró un peso

relativamente bajo y estable entre 1986 y 1999, situándose en torno al 8-10% del producto, pero, a partir del año 2000, su contribución subió hasta moverse en la horquilla del 12-17 %.

Si se estudia el movimiento de los factores productivos entre los sectores económicos, puede apreciarse que hubo un movimiento sustancial de capital hacia el sector hidrocarburífero, aunque no lo drenó desde el sector manufacturero hasta 1995, cuya formación bruta de capital fijo (FBKF) permaneció bastante estable respecto al total sino, sobre todo, del sector servicios (gráfico 8). No obstante, es necesario matizar que gran parte de la inversión en el sector petrolero hasta los años ochenta procedía de los mercados de capital extranjeros, por lo que no es razonable suponer que el sector expulsó inversión noruega por una cantidad equivalente a su FBKF de los otros sectores (ETLA *et al.* 1987). A partir de 1996, se invirtió cada vez menor proporción en las manufacturas y el peso de la FBKF correspondiente a los servicios mostró una evolución inversamente simétrica a la del sector petrolero, tal como pasa en el caso del PIB total. Entre 2000 y 2006, la proporción de FBKF perteneciente al sector hidrocarburífero se mantuvo estable en torno al 20 % del total, pero, a partir de 2007, su peso aumentó considerablemente hasta alcanzar aproximadamente el 30 % en 2013 y 2014, gracias al desarrollo de varios nuevos campos. Tras la caída de los precios petroleros de 2015, el peso del sector en la FBKF descendió al 18 %, lo que demuestra que la inversión en el sector hidrocarburífero es sensible a los precios internacionales del crudo, pero presenta un retardo temporal de uno o dos años.

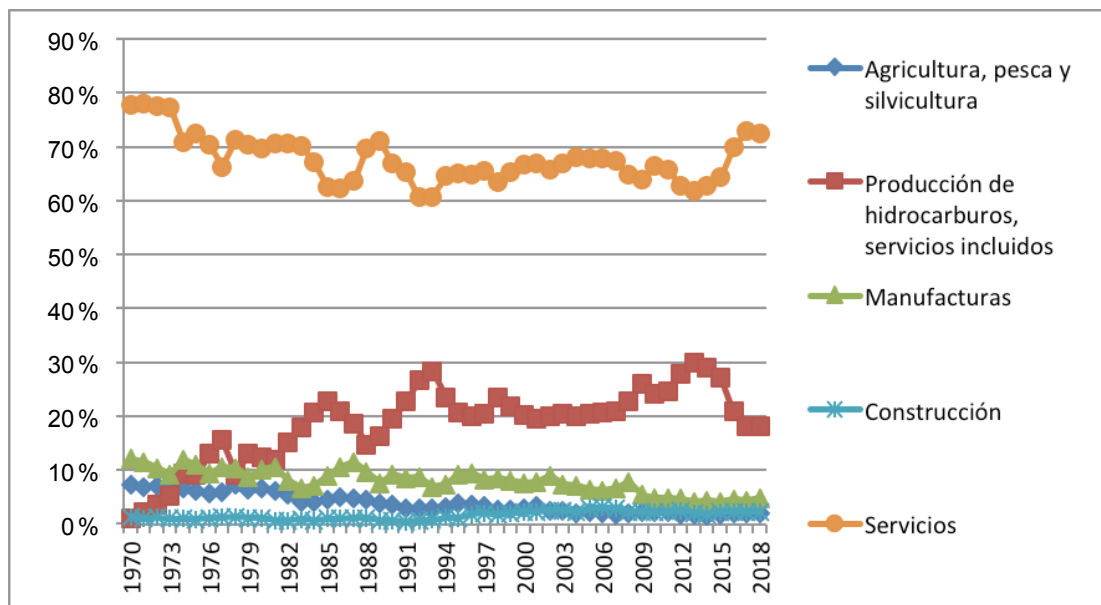


Gráfico 8

Sectores económicos según su contribución a la FBKF total, 1970-2018 (en porcentaje)

Fuente: elaboración propia a partir de SSB.

En cambio, por el lado del trabajo, el sector petrolero no se benefició de la caída de empleo industrial, sino que fueron los servicios los que más peso ganaron (gráfico 9). Estos dos hechos no deberían

sorprender, debido a que la industria hidrocarburífera es muy intensiva en capital y genera, en términos relativos, poco empleo.

Por tanto, siguiendo el razonamiento de Corden y Neary (1982) en relación con la EH, no se aprecia que hubiera efecto de sustitución provocado por el sector petrolero, pero el incremento del peso del sector servicios respecto al PIB y, en especial, respecto al empleo puede indicar cierto efecto gasto, ya que el sector servicios es, en su mayoría, no transable. Hay que tener en cuenta, además, que el crecimiento de la ocupación en el sector servicios obedeció al desarrollo del bienestar noruego, un proceso que fue posterior al de Suecia o Dinamarca: el subsector donde más creció el empleo fue, precisamente, sanidad y servicios sociales, seguida de lejos por el sector de la educación y los servicios administrativos (Halvorsen y Stjernø 2008).

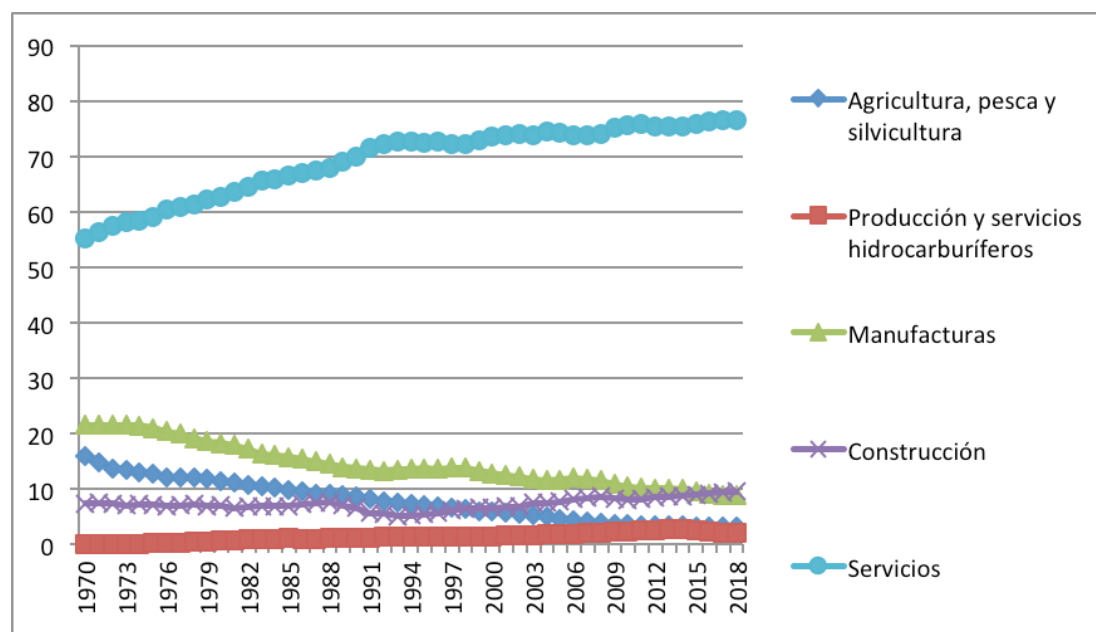


Gráfico 9

Sectores económicos según su contribución al empleo, medido en horas trabajadas, 1970-2018 (en porcentaje del total)

Fuente: elaboración propia a partir de SSB.

Conviene hacer matizaciones sobre el cómputo del empleo asociado a las actividades petroleras por parte de SSB y Norskipetroleum, que incluye tanto a quienes trabajan en la extracción de hidrocarburos como a quienes contribuyen a los servicios asociados al sector y al transporte del crudo vía oleoductos y gasoductos. En efecto, como muestra Norskipetroleum (2016), los empleos relacionados con el sector crecieron sin cesar hasta mediados de los ochenta y, luego, se estancaron hasta los inicios de los años noventa, coincidiendo con los bajos precios del crudo. Entre 1991 y 2000, la generación de empleo siguió, pero a un ritmo moderado y con descensos en ciertos años. Entre 2000 y 2014, se presenció un nuevo *boom* en la creación de empleo: de 27 000 hasta 65 000 en 2014. Durante esta última etapa, destacó el crecimiento intenso registrado en el sector de los servicios asociados a la actividad hidrocarburífera, cuyo empleo

en 2013 y 2014 ya superaba al dedicado a la extracción. Prestmo *et al.* (2015) y Hvinden y Nodbo (2016) estimaron el empleo total relacionado con el sector en 2014 en 300 000 personas, de las cuales 30 000 eran empleo indirecto vinculado a la PCN, 200 000 a empleo indirecto en la PCN y unas 70 000 eran trabajadores indirectos que daban servicio a las industrias petroleras de otros países. Esas 300 000 personas constituían un 11 % del empleo de Noruega y eran el doble de lo estimado para el año 2000.

Para valorar el efecto gasto de la EH, es precisa la desagregación de la demanda agregada por sus componentes (gráfico 10). En efecto, desde 1970, hubo un descenso paulatino de la contribución del consumo privado, un ligero aumento del consumo público, especialmente entre 1970 y 1984 (del 17 al 22,5 %, para estabilizarse en torno al 25 % desde mediados de los años noventa); también se aprecia la pérdida de peso de la FBKF, particularmente intensa entre mediados de los años setenta y principios de los noventa y un comportamiento oscilante del peso de las exportaciones netas, muy dinámico entre 1998 y 2012, coincidiendo con el *boom* petrolero. Si se pone énfasis en el consumo privado y público para identificar un posible efecto gasto, se observa que ambos componentes tuvieron un incremento notable en términos nominales absolutos, pero la contribución del privado mostró una trayectoria estable entre 1970 y la segunda mitad de los noventa, y luego, descendente desde finales de los noventa, mientras que el consumo del sector público aumentó su peso entre 1970 y la primera mitad de los noventa, y luego, se mantuvo relativamente estable durante el *boom* petrolero de 2000-2014, aunque mostrando un ligero aumento desde 2011 (gráfico 11).

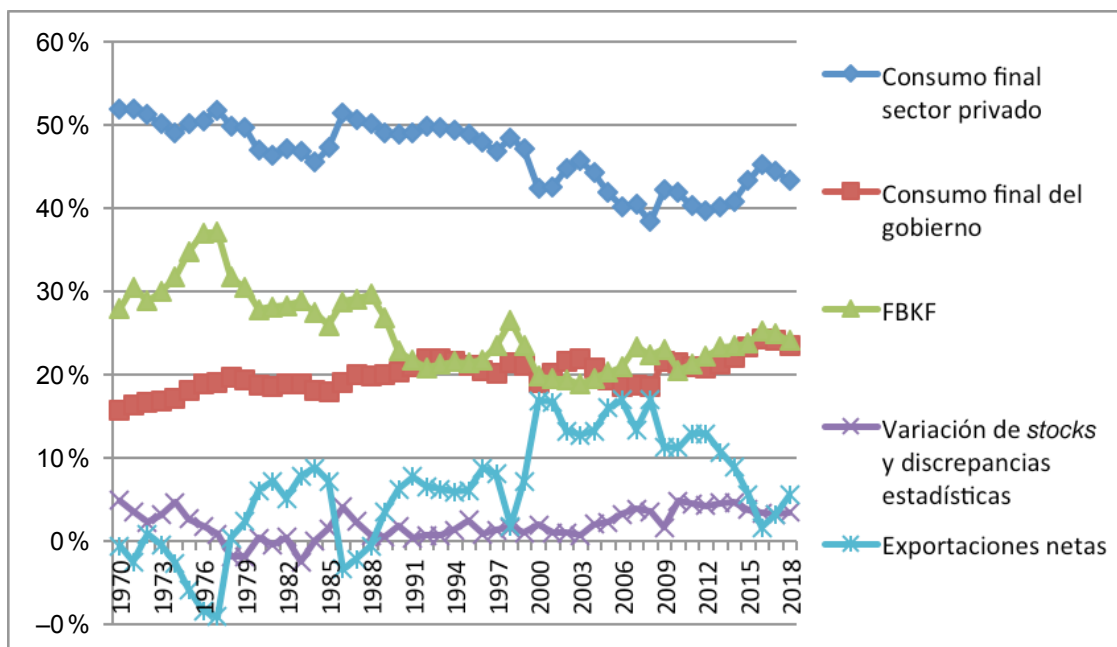


Gráfico 10

Contribución de los componentes de la demanda agregada al PIB, 1970-2018 (en porcentaje)

Fuente: elaboración propia a partir de SSB.

El hecho de que el gasto público no sufriese un incremento brusco está asociado a la constitución y funcionamiento del fondo soberano noruego, el Government Pension Fund Global, que acumula rentas petroleras con un efecto esterilizador y para servir de colchón fiscal en épocas de debilidad económica y como fondo de ahorro para el reparto intergeneracional de la riqueza petrolera (Hudson 2011, Ramírez-Cendrero y Wirth 2016, Ramírez-Cendrero y Wirth 2017, Wirth, 2017). Por tanto, el análisis de la demanda agregada no muestra indicios claros del efecto de gasto de la EH.

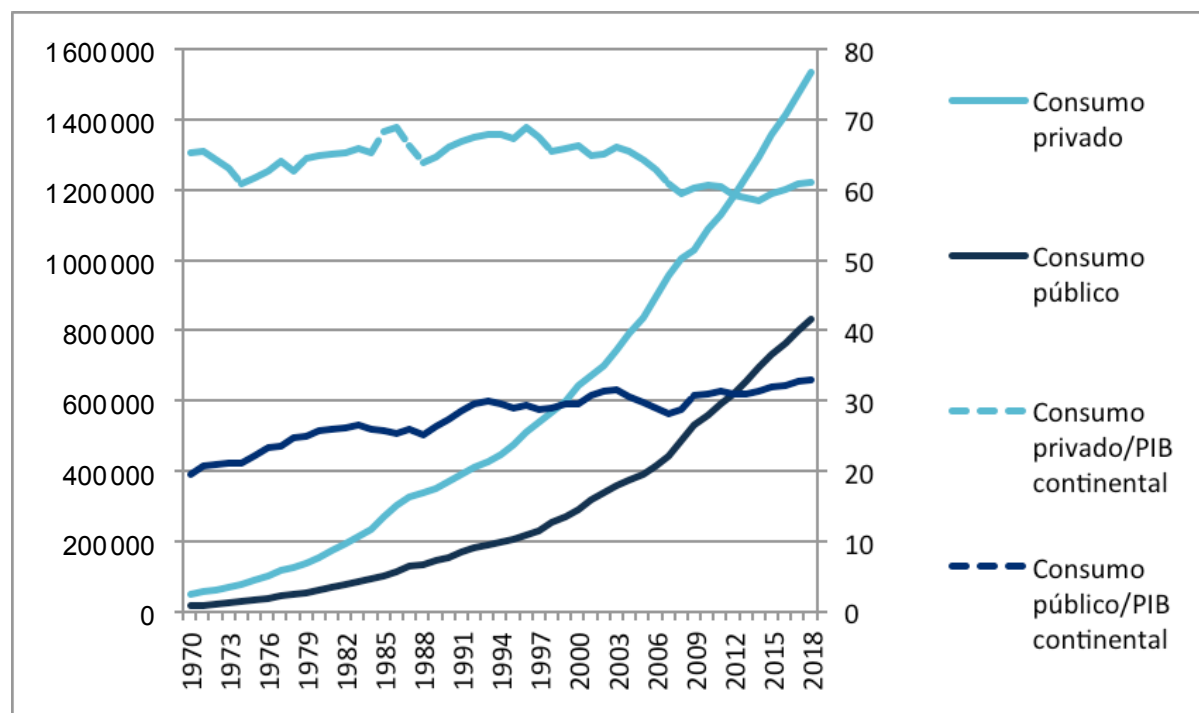


Gráfico 11

Evolución del consumo privado y consumo público, en millones de NOK, y su contribución al PIB continental, 1970-2018 (eje sec, en porcentaje)

Fuente: elaboración propia a partir de SSB.

Por tanto, aunque sí se constata una pérdida de peso del sector industrial noruego en términos de empleo, de FBKF y de PIB más intensa que en el resto de países occidentales cuyas industrias también sufrieron la misma trayectoria, no se aprecian síntomas claros del efecto de desplazamiento de factores productivos y del efecto de gasto de forma directa. Sin embargo, queda claro el aumento del protagonismo del sector hidrocarburífero respecto al PIB y la FBKF en tiempos de altos precios del petróleo y altas tasas de extracción —presentes desde finales de los años noventa— y un despegue del sector servicios en términos de empleo y PIB, con actividades generalmente no transables, siendo este último fenómeno común a las economías desarrolladas. No obstante, para valorar más sólidamente la presencia o no de EH en el caso noruego, será preciso analizar otras dimensiones, muy especialmente el comportamiento del sector exterior.

4.2. Balanza comercial, competitividad y costes

Como ya se mostró (gráfico 4), el peso de las exportaciones hidrocarburíferas es alto en Noruega, creciendo a lo largo de las décadas, particularmente en 1970-1984 y 1998-2000, para mantenerse, después, en torno al 60-70 % durante el período 2000-2015 y descender a poco más del 50 % en 2016. En el gráfico 12, se muestra el peso de la subbalanza de hidrocarburos en el conjunto de la balanza por cuenta corriente. Adicionalmente, la evolución de la subbalanza de hidrocarburos crudos está marcada por la evolución del precio del petróleo (gráfico 13).

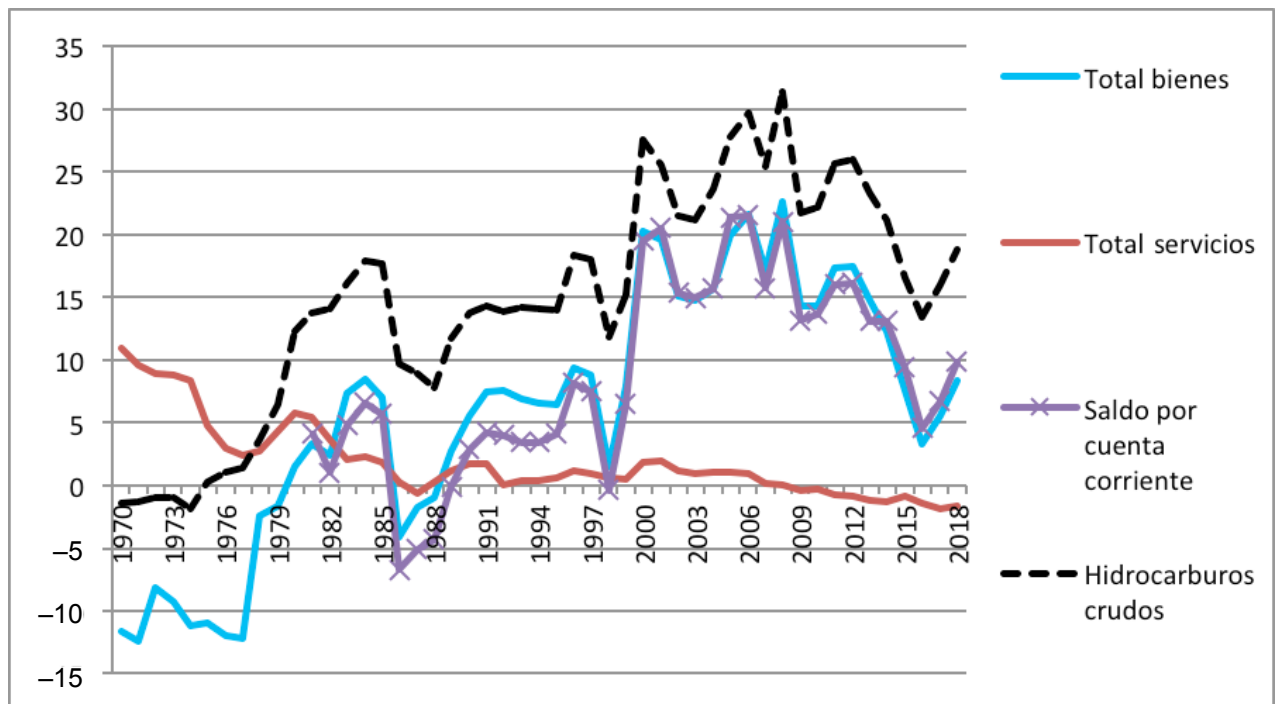


Gráfico 12

Saldos de diferentes balanzas respecto al PIB, 1970-2018 (en porcentaje del PIB)

Fuente: elaboración propia a partir de SSB.

En el epígrafe anterior, se destacó la pérdida de la base manufacturera a lo largo de las décadas, pérdida que también quedó reflejada en la balanza comercial. Se observa, en el gráfico 13, que esta partida presentó superávits entre 1980-1985, coincidiendo con la aceleración de las exportaciones de petróleo y gas, que siempre presentaron saldo positivo y representaban entre el 33 y el 39 % de las exportaciones totales entre 1980 y 1985. Cuando el precio del crudo cayó en 1986, el empeoramiento de la subbalanza de manufacturas no cesó, por lo que el saldo de la balanza comercial se tornó negativo nuevamente entre 1986 y 1989. Pero, gracias a la puesta en marcha de varios campos importantes como Gullfaks u Oseberg, a cierta recuperación del precio del crudo y a la moderación de la importación de bienes manufacturados, los saldos positivos de la balanza comercial regresaron de nuevo y no volvieron a presentar cifras negativas, gracias a unos precios altos del crudo y a niveles altos de producción sobre la PCN.

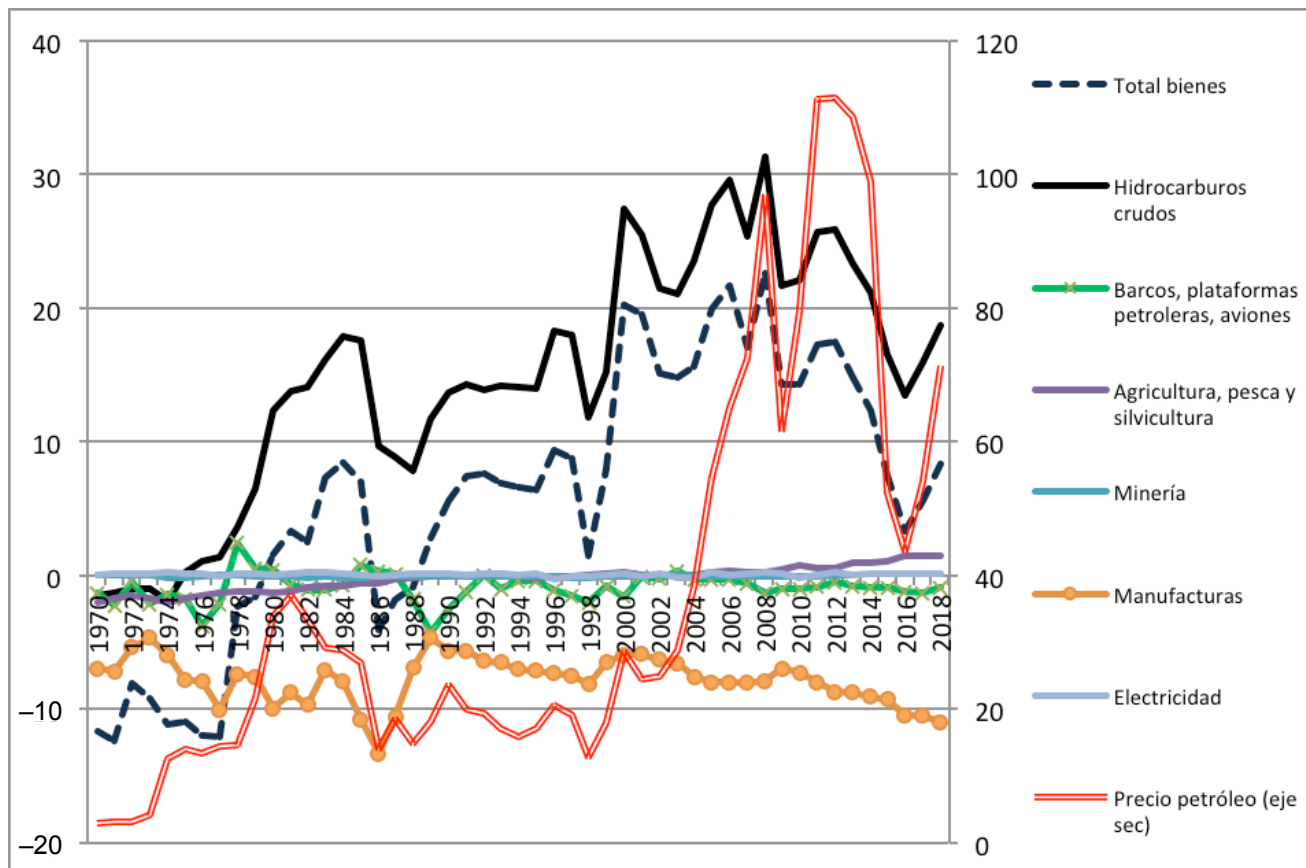


Gráfico 13

Saldo de la balanza comercial y sus componentes respecto al PIB y precio del petróleo Brent, 1970-2018 (en porcentaje y dólares por barril)

Fuente: elaboración propia a partir de SSB y US Energy Information Administration.

Si desagregamos la subbalanza de bienes manufacturados (gráfico 14), vemos que los déficits eran más altos en las ramas más intensas en tecnología y conocimiento (maquinaria y bienes de transporte) y los superávits se registraron en ramas con menos grado de elaboración y tecnología más rudimentaria (productos agroalimentarios, metales básicos, pulpa y papel). Por tanto, después de un período en el que parecía que la inserción exterior de Noruega estaba cambiando hacia unas exportaciones más diversificadas y tecnológicamente más complejas en los años sesenta, desde 1970, el proceso se revirtió, y el país volvió a especializarse en materias primas, metales básicos y productos derivados de la agricultura, silvicultura y pesca. Esta reversión fue mucho más intensa durante la primera mitad de los años ochenta, coincidiendo con la segunda crisis del petróleo, el comienzo de la producción en los campos de Statfjord y Gullfaks, la desregulación financiera y las bajadas de impuestos. Entre 1986 y 1989, el déficit mejoró, pero, a partir de 1990, empezó a empeorar de nuevo, especialmente entre 2002 y 2007, y entre 2009 y 2015, coincidiendo con los períodos de *boom* petroleros.

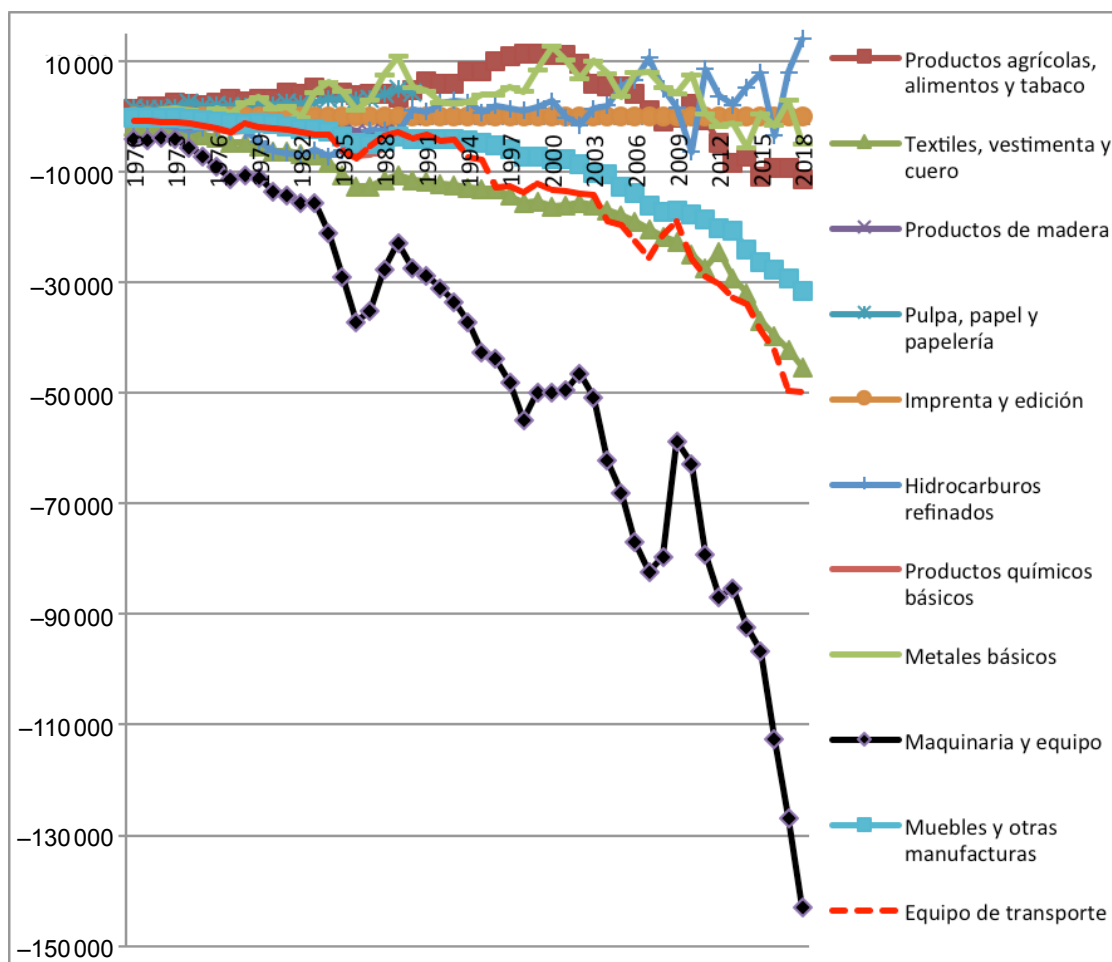


Gráfico 14

Saldo de la subbalanza de bienes manufacturados, 1970-2018 (millones de NOK)

Fuente: elaboración propia a partir de SSB.

Para profundizar en la comprensión del comportamiento del sector exterior, es preciso introducir otras variables. En efecto, según el estudio de ETLA *et al.* (1990), la productividad del trabajo en las manufacturas fue más alta en los países nórdicos que la media de la OCDE entre 1975-1987, salvo en el caso de Noruega, cuyo desempeño estuvo por debajo del de la OCDE. Vuori (1988) realizó un estudio sobre la productividad en la industria noruega, finlandesa y sueca entre 1963 y 1983 y mostró que la productividad noruega estuvo muy por debajo de las cifras de los otros dos países y, entre 1975 y 1983, permaneció prácticamente estancada. Además, este patrón de productividad baja afectó a todas las subramas de las manufacturas, salvo en los productos de papelería, metales básicos y químicos, que no son, precisamente, las de mayor sofisticación tecnológica. Este resultado pudo ser el reflejo de un menor esfuerzo inversor en I + D por parte de Noruega, que orientó, prioritariamente, su capital hacia la industria hidrocarbúfera. Por otra parte, la inflación noruega estuvo por encima de la de los otros países nórdicos y la OCDE entre 1984 y 1987, y los salarios crecieron a tasas superiores que en el resto de los países nórdicos entre 1981 y 1988, lo que incrementa los costes laborales unitarios (CLU) (ETLA *et al.* 1990).

Berrefjord y Heum (1990) ya denunciaron dicha pérdida de la base industrial noruega y el hecho de que se hubiera fomentado la dependencia del país de una riqueza tan vulnerable y volátil como el petróleo, lo que provocó una reestructuración a favor del sector hidrocarburífero y de los servicios, actividades de productividad más baja que las manufacturas. Austvik (2014), por su parte, sí considera expresamente que la economía había experimentado la EH durante los ochenta.⁵

Entre 1986 y 1990, tanto los índices de dependencia petrolera (gráficos 3, 4 y 5) como los de la contribución del sector hidrocarburífero respecto al PIB y a la FBKF (gráficos 6 y 8) bajaron debido a la caída de los precios petroleros. A lo largo de los años noventa, los índices de dependencia petrolera se mantuvieron relativamente estables y la contribución del sector hidrocarburífero permaneció igualmente estable. Sin embargo, a partir de los inicios de los años noventa, la subbalanza de manufacturas siguió empeorando por la rápida importación de maquinaria y equipos de transporte. Fue, a partir de la primera mitad de los 2000, cuando los índices de dependencia petrolera comenzaron a incrementarse, al igual que los de la contribución del sector hidrocarburífero al PIB, empleo y FBKF, acompañado por el empeoramiento del saldo de la subbalanza de bienes manufacturados y también de la de servicios solo interrumpidos, entre 2008 y 2009, por la súbita caída de los precios del crudo.

El empeoramiento del saldo de la subbalanza de manufacturas a partir de mediados de los años noventa (sobre todo, en maquinaria, equipos de transporte, textiles y hasta en metales y básicos y alimentos procesados, en los cuales Noruega históricamente tenía ventajas) coincidió con una pérdida de competitividad reflejada en la evolución de los tipos de cambio efectivos. En el gráfico 15, se muestra la evolución de los tipos de cambio respecto a los 37 mayores socios comerciales de Noruega deflactados por el índice de precios al consumidor (IPC) y el índice de CLU. Si solo se observan los tipos de cambio reales deflactados por el IPC, da la impresión de que los tipos se mantuvieron relativamente estables, incluso durante períodos de *boom* petrolero. Sin embargo, la apreciación fue mucho mayor si se usa el índice de CLU como deflactor, especialmente entre 2004 y la primera mitad de 2008 y luego entre 2009 y 2012. Ello es debido a que la inflación noruega permaneció baja desde 2002 y cercana a las de los países de la eurozona, pero los CLU experimentaron un incremento más acelerado que en ningún otro país escandinavo u occidental, lo que refleja un aumento de salarios mayor al incremento de la productividad en comparación con los socios comerciales.

Sin embargo, tras su acusada apreciación anterior, el tipo de cambio efectivo real se retrajo de forma apreciable a partir de 2014 (gráfico 15), influido por los saldos exteriores, pero también por una mayor moderación salarial acordada entre las autoridades no-

5 Pasan de 177 países y territorios divididos en tres grupos (SPG, SPG+ y EBA) a 90 países que necesitan SPG: 49 EBA y 41 de renta baja y media.

ruegas, la confederación empresarial y los sindicatos (FMI 2018), así como por la depreciación nominal de la corona, útil para restaurar la competitividad de los sectores exportadores no petroleros y transferir factores de producción expulsados del sector hidrocarburoífero hacia los primeros.

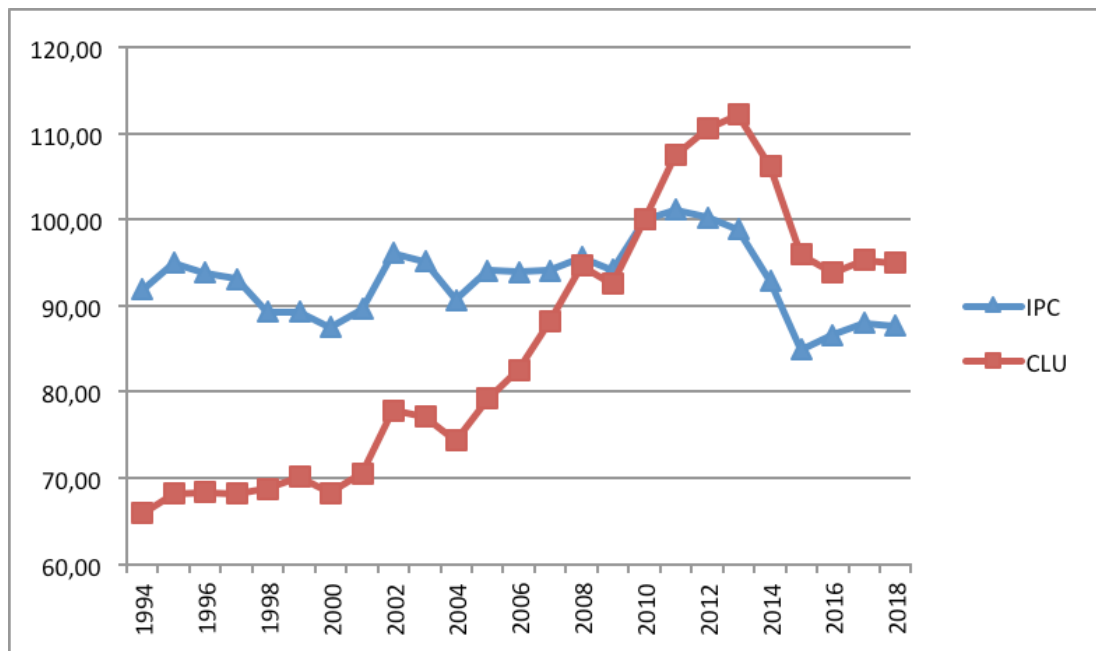


Gráfico 15

Tipos de cambio efectivos reales respecto a los 37 principales socios comerciales de Noruega, deflactados por el IPC y el índice de CLU, 1994-2018

Fuente: Eurostat.

Se aprecia, por tanto, no solo ciertas pérdidas de competitividad de la industria noruega sino también un alza salarial, aspectos que se corresponden con las previsiones de la EH. Veamos, a continuación, en qué medida esos fenómenos se asocian a la dinámica impulsada por el sector petrolero.

4.3. Dependencia del resto de sectores respecto del sector petrolero

Entre 1995 y 2013, la actividad de los proveedores noruegos (astilleros, empresas de ingeniería, transporte, eléctricas, finanzas, consultoría o servicios empresariales) que suministraban insumos directamente para las operadoras petroleras se multiplicó por cinco (Rystad Energy 2018). Este crecimiento fue reseñable en la PCN, pero fue aún más intenso en los campos petroleros extranjeros, donde se multiplicó casi por ocho. Si estas cifras se expresan en términos del PIB total y del PIB continental, en 1995, equivalían al 10,3 % del PIB total (12 % del PIB continental) y, en 2015, al 15,4 % del total (18 % del continental).⁶ Además, estas empresas precisan también proveedores de bienes y servicios procedentes de sectores no directamente relacionados con los hidrocarburos, por lo que generan efectos de arrastre en la economía continental (salarios, beneficios, consumos intermedios e inversiones).

6 En 2017, cayeron al 10,3 % del PIB total y al 12,2 % del PIB continental.

Las evidencias disponibles (mediante análisis *input-output*) muestran una destacada dependencia de astilleros, empresas de ingeniería, investigación y desarrollo y manufacturas del sector hidrocarburífero. De media, aproximadamente un 8 % de la actividad de las empresas continentales (no *offshore*) estuvo relacionada con el sector petrolero noruego, como se parecía en la tabla 1 (Prestmo *et al.* 2015). En otro estudio *input-output* (FMI 2016), se concluyó que las ramas más dependientes del sector petrolero eran la reparación de ordenadores y bienes personales, la maquinaria y el equipo, la reparación e instalación de maquinaria y los productos metalúrgicos elaborados (tabla 2).

Sector	% sobre la actividad total
Servicios directamente relacionados con el petróleo y el gas	53,7
Astilleros y empresas ingenieras	24,8
Investigación y desarrollo	15,6
Manufacturas	13,5
Transporte	7,8
Electricidad	6,9
Banca y seguros	6,9
Servicios inmobiliarios	6,7
Informática y comunicación	6
Comercio	5,6

Tabla 1
Inputs directos e indirectos para el sector hidrocarburífero, 2014
Fuente: Prestmo *et al.* (2015).

Sector	% uso total	% consumo intermedio
Reparación de ordenadores y bienes personales	17,6	22,8
Servicios de alquiler y <i>leasing</i>	14,8	18
Maquinaria y equipo	12	23
Reparación e instalación de maquinaria	10,5	15,1
Productos metalúrgicos elaborados (excepto maquinaria y equipo)	10,1	10,7
Otros productos minerales no metalúrgicos	7,5	7,7
Productos farmacéuticos	6,4	13,4
Servicios financieros (excepto seguros y pensiones)	6	9,6
Goma y plásticos	5,9	6,8
Metales básicos	5,5	10,3

Tabla 2
Los 10 sectores continentales más dependientes de los hidrocarburos, según *inputs* al sector petrolero, 2013
Fuente: FMI (2016).

Como se vio, dentro de la industria manufacturera, son los sectores de construcción de barcos, maquinaria y equipo y reparación y mantenimiento de maquinaria los que más dependen del sector petrolero. El resto de las manufacturas pueden ser clasifi-

cadadas como sector manufacturero tradicional sometido a la competencia internacional, al no tener relación con los hidrocarburos (Nordbø y Stensland 2015). Fueron precisamente estos tres subsectores ligados a la industria petrolera (construcción de barcos, maquinaria y equipo y reparación y mantenimiento de maquinaria) los que mejor comportamiento mostraron dentro del sector manufacturero en los últimos veinticinco años, especialmente desde 2004 (gráfico 16). Destaca el rápido incremento del valor añadido generado por la maquinaria y equipo y la potencia de creación de empleo de la misma rama desde 2004. Mientras tanto, el valor añadido generado en ese sector manufacturero tradicional sometido a la competencia internacional (otras manufacturas) permaneció estancado y el empleo cayendo desde 1998. Ello demuestra que el sector manufacturero noruego, aparte de poseer un peso cada vez menor respecto al PIB, empleo y FBKF, ha ido estando cada vez más dominado por ramas fuertemente dependientes de los hidrocarburos, lo que sí parece corresponderse con una manifestación de EH.

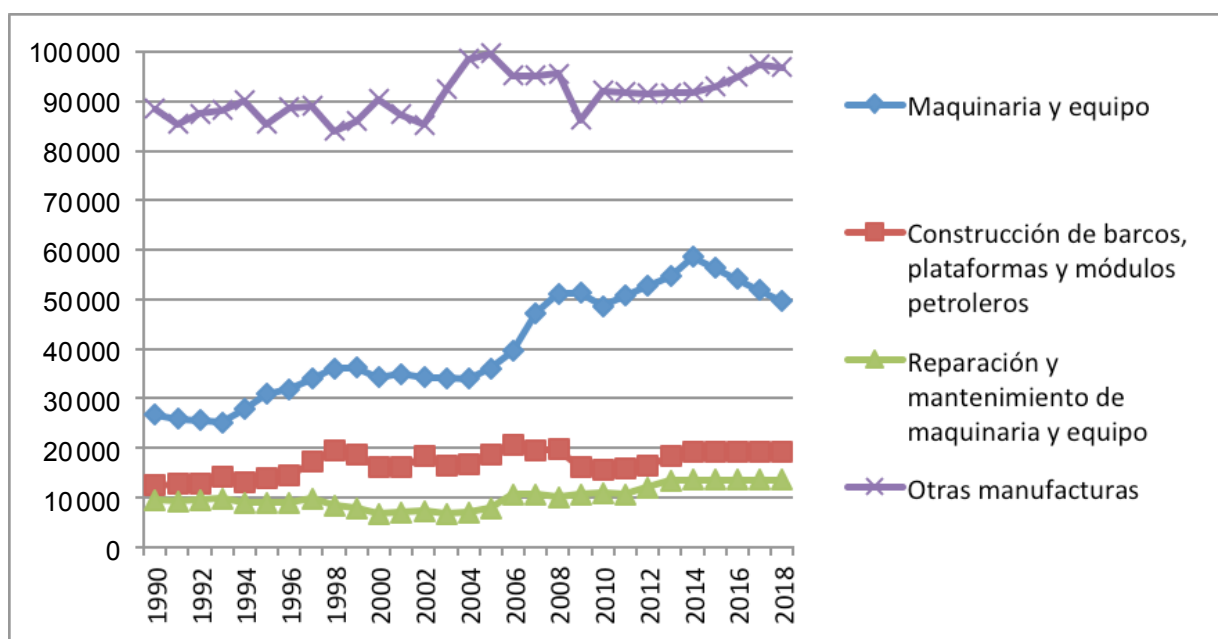


Gráfico 16

Valor añadido generado por las distintas ramas del sector manufacturero, 1990-2018 (millones de NOK constantes de 2015)

Fuente: SSB.

Además, la dependencia creciente de otros sectores industriales y de servicios respecto del sector petrolero explicaría el rápido incremento de sus costes laborales. En efecto, el sector petrolero fue altamente rentable tras la escalada de precios comenzada en 2003 y, para atraer a directivos y personal técnico, pudo incrementar fácilmente los salarios. Como se muestra en el gráfico 17, el sector donde mayor crecimiento registraron los CLU fue en el de la minería, que incluye la extracción de los hidrocarburos, pese a los esfuerzos del Gobierno y de los sindicatos y patronal de limitar los incrementos salariales, de acuerdo con la negociación colectiva centralizada.⁷

7 En cambio, en sectores como la educación, sanidad, trabajo social, servicios gubernamentales, defensa y manufacturas, sí existe un ritmo de crecimiento uniforme de los salarios, que se explica por la alta centralización de las negociaciones colectivas, especialmente dentro del sector público.

Esa alta capacidad de remuneración del sector petrolero también se trasladó al sector de la construcción y de servicios, sobre todo al de servicios financieros, técnicos y profesionales, y a las manufacturas. Este aumento, mitigado a partir de 2013 (FMI 2018), ha tenido incluso su vertiente social favorable: la proporción de las remuneraciones del trabajo respecto al PIB se ha mantenido estable en Noruega en los últimos diez años, mientras que ha descendido en la mayor parte

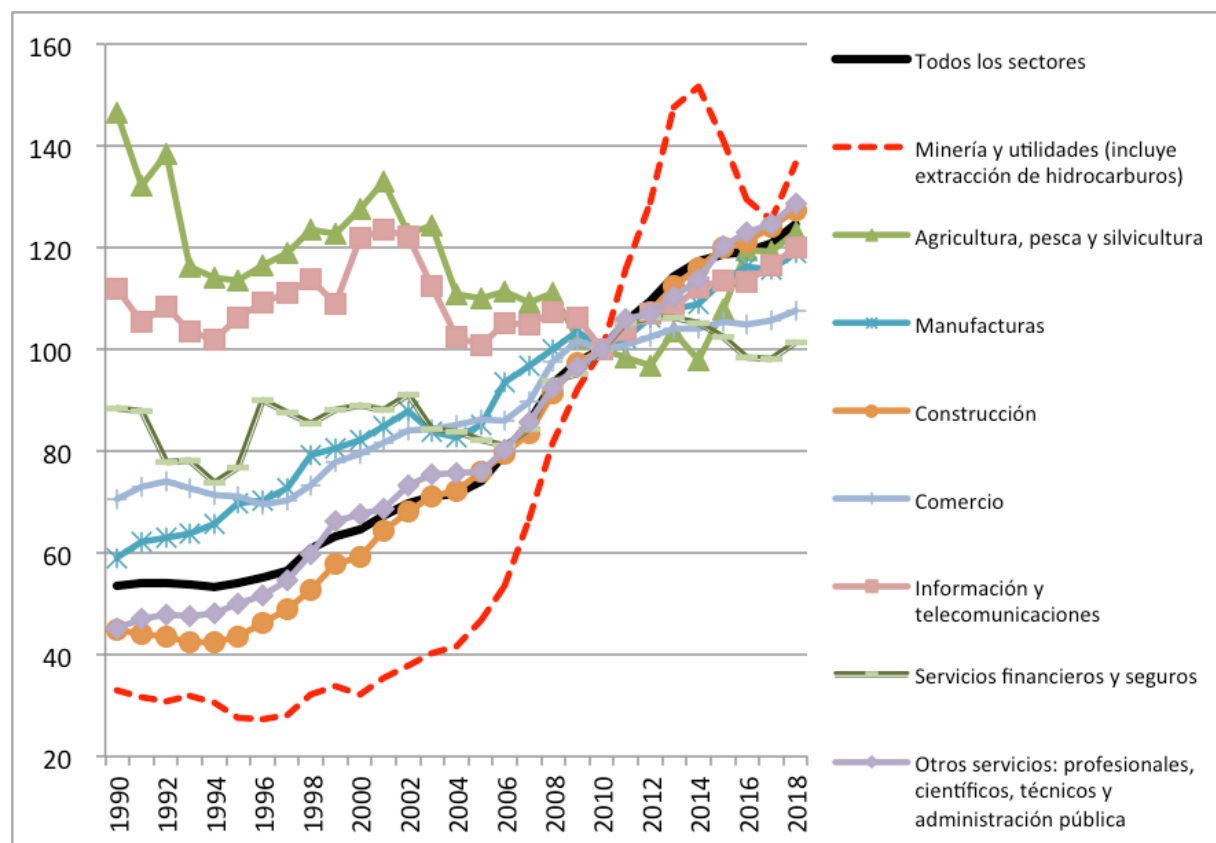


Gráfico 17

Costes laborales unitarios por sectores en Noruega, índice (2010 = 100), 1990-2018

Fuente: OCDE.

Por tanto, son precisamente estos aspectos, asociados a la dependencia generada por el sector petrolero sobre la dinámica económica del país, los que, más allá de la (débil) manifestación de los efectos de desplazamiento y gasto, pueden justificar valorar la presencia, aunque tenue, de EH en Noruega.

5 Conclusiones

En el presente estudio, se ha mostrado el proceso de configuración de la industria petrolera en Noruega hasta alcanzar unas características propias, lo que permite hablar de modelo petrolero noruego. Este proceso se dio a partir de la combinación de dos factores en cierta medida asociados: los cambios estructurales en

la economía noruega desde mitad del siglo XX, impulsada por una activa política industrial, y el papel promotor que el Estado asumió en la explotación petrolera a partir de los descubrimientos de crudo, particularmente buscando la articulación entre el incipiente sector petrolero y el tejido productivo local, ya altamente diversificado. Con este punto de partida, las condiciones con que Noruega afrontó los problemas normalmente asociados a una inserción externa primario-exportadora fueron notablemente diferentes a las de la mayor parte de economías petroleras. Esta circunstancia ha justificado el análisis del grado en que la EH se ha manifestado en Noruega, lo que, a partir de los resultados, permite reflexionar sobre el carácter inevitable (o no) de esta. Veamos, a continuación, los resultados del estudio, así como las contribuciones derivadas.

En primer lugar, en el trabajo se ha mostrado cómo la economía noruega tuvo índices de dependencia petrolera más bajos que los otros grandes productores, no viéndose afectada por la maldición de los recursos naturales en la medida en que su carácter de economía petrolera fue compatible con uno de los PIB per cápita más altos del mundo y el mayor IDH.

En segundo lugar, no obstante, también se puede afirmar que es una economía que muestra ciertos síntomas de EH y dependencia del sector petrolero, percibidos cuando se analiza su estructura sectorial y su inserción externa. En concreto, la pérdida del peso del sector industrial se manifestó respecto al PIB, al empleo y a la FBKF, así como en el empeoramiento del saldo de la subbalanza de bienes manufacturados, tanto en términos absolutos como respecto al PIB. Solo mostraron resiliencia subsectores manufactureros directamente relacionados con el sector petrolero, como los astilleros. La regresión en la diversificación de los bienes exportados y los crecientes saldos negativos se dieron, sobre todo, en maquinaria, equipo de transporte, textiles y calzado y, en los últimos años, hasta en metales básicos y alimentos procesados, en los que Noruega tenía ventaja previamente. Esta tendencia estuvo acompañada de un fuerte empeoramiento de la competitividad internacional de las industrias transables, debido al incremento acelerado de los salarios en el sector petrolero, que se trasladó a otros sectores de las manufacturas y servicios, que muestran gran dependencia del sector hidrocarburífero, como la maquinaria, los astilleros, la reparación de equipos y los servicios empresariales. Al mismo tiempo, a partir de 2000, crecieron los índices de dependencia petrolera, especialmente en cuanto al aumento del peso de las exportaciones de hidrocarburos crudos respecto a las exportaciones totales, lo que también se expresó en la participación de los ingresos fiscales petroleros sobre los ingresos fiscales totales.

En tercer lugar, parece constatarse que no fue el efecto de reasignación de factores productivos el responsable de los síntomas de la EH: en efecto, no hubo drenaje de capital en detrimento del sector manufacturero, sino que este se realizó desde el sector ser-

vicios y, en cuanto al empleo, apenas hubo desplazamiento, debido a la poca capacidad del sector hidrocarburífero de generarlo. Sí hubo, en cambio, destrucción de empleo en el sector manufacturero y creación de empleo en los servicios, sobre todo en servicios públicos de baja productividad.

En cuarto lugar, respecto al efecto de gasto de la EH, no puede afirmarse que el consumo privado o público aumentaran en términos del PIB, pero sí se manifestaron ciertos síntomas, como el incremento de la contribución del sector servicios al PIB y al empleo, sobre todo, de los servicios relacionados con la sanidad, educación y bienestar social, todos no transables. También se manifestó en la oleada de importaciones de bienes manufacturados de alto contenido tecnológico que deterioró la balanza de bienes. En cambio, este proceso no se reflejó en el incremento de la inflación, medida a través de los índices de precios tradicionales, debido al efecto de dos choques externos positivos, aunque sí en el deterioro de los tipos de cambio efectivos reales medidos a través de los CLU entre 2004 y 2013.

El quinto y último resultado de estudio sí constata cierto grado de dependencia de la economía noruega respecto de la actividad petrolera. Tal y como se vio en el epígrafe 4.3, una parte importante de la actividad de las empresas procedentes de sectores no petroleros depende de los operadores petroleros y de la industria proveedora de bienes y servicios; particularmente, en el caso de los astilleros, empresas de ingeniería, investigación y desarrollo, maquinaria y equipo. Adicionalmente, esta dependencia aumentó desde el año 2000, con el incremento de los precios petrolíferos. Lo mismo sucedió respecto al empleo: mientras que el empleo directamente generado por el sector petrolero era poco relevante, un 11 % de los trabajadores noruegos se encontraron trabajando indirectamente para el sector en 2014, el doble que en 2000. El crecimiento de la dependencia de los sectores no dedicados exclusivamente al sector hidrocarburífero puede verse, no obstante, como el reflejo de la exitosa política de fomento de los encadenamientos productivos y de estímulo a los proveedores locales que el Estado incentivó; esto es, el sector petrolero atrajo capital y trabajo de forma indirecta. Ello tuvo diferentes efectos: mientras que, por un lado, se impulsaba la generación de efectos de arrastre e innovaciones tecnológicas a partir de un sector extractor de alto valor añadido, por otro, aumentó la exposición del conjunto del tejido productivo a las fluctuaciones del precio del petróleo; al mismo tiempo, los altos costes laborales registrados en el sector hidrocarburífero se transmitieron hacia el resto de industrias, lo que provocó un espiral de incrementos salariales, que pudieron afectar a la competitividad de la economía. A muy largo plazo, también expuso a la industria a la agotabilidad de este recurso natural no renovable, bien debido a la extracción, bien a los cambios tecnológicos que puedan sustituirlo por otra fuente energética.

A partir de estos resultados, consideramos que el caso de la industria petrolera noruega plantea un nuevo reto para la problemática de la EH y que, de estos, pueden derivarse una serie de contribuciones relevantes. En primer lugar, mientras que los primeros estudios sobre este fenómeno daban por hecho el efecto desindustrializador de un *boom* del precio de las materias primas y sus secuelas dramáticas por la baja capacidad innovadora de los sectores primarios (Corden y Neary 1982, Van Wijnbergen 1984), la experiencia empírica de Noruega demuestra que las relaciones son más complejas. En concreto, se ha constatado que un *boom* petrolero puede beneficiar sustancialmente a los sectores no petroleros mediante encadenamientos productivos y la existencia de efectos de aprendizaje dentro del sector exportador, tal y como expusieron Torvik (2001), Wright y Czelusta (2002), lo cual no sorprende, debido al entorno hostil en el que se realiza la producción petrolera: los yacimientos bajo los mares del Norte, de Noruega y de Barents, con vientos y oleajes fuertes, temperaturas bajas y precipitaciones, estimularon los sectores intensivos en I + D, que generó externalidades positivas para otras industrias. Los altos precios petroleros registrados entre 2000 y 2014 estimularon la expansión de la actividad de los operadores, lo que arrastró la producción de los proveedores directos e indirectos al mismo tiempo, lo que genera un círculo virtuoso de creación y expansión empresarial y de empleo en toda la economía continental hasta 2014. Se puede afirmar que esta gran dependencia de los sectores no dedicados exclusivamente al sector hidrocarburo es el reflejo de la exitosa política de fomento industrial que se llevó a cabo durante los años setenta y ochenta para evitar, precisamente, el carácter de enclave de la industria petrolera.

La segunda contribución es que la experiencia noruega evidencia algunas limitaciones de la propuesta teórica de la enfermedad holandesa, en la medida en que su formulación tradicional no contempla la consideración de los aspectos históricos y estructurales de las economías estudiadas; en concreto, el caso noruego solo puede entenderse contemplando los rasgos de la estructura productiva y sectorial y el modo en que las diferentes ramas industriales pueden reaccionar ante el auge del sector petróleo. Del mismo modo, el papel que asuma el Estado también repercute en que se manifiesten, con mayor o menor intensidad, los efectos de la EH.

La tercera contribución es que el estudio llevado a cabo ha mostrado que hay aspectos de la EH que parecen más resistentes a su eliminación. En concreto, el grado de dependencia sectorial en el producto, las exportaciones o los ingresos públicos, expresión del auge petrolero, sí parecen haber hecho inevitables algunos aspectos de la EH; especialmente, el incremento de rentas y costes en el conjunto de la economía como resultado de las alzas salariales en el sector exportador de recursos naturales, pero ¿es eso realmente una enfermedad? De hecho, lo que constata el caso noruego es que sí pueden ser mitigadas algunas consecuencias económicas tradicionalmente asociadas a la inserción primario-exportadora de

economías ricas en recursos naturales en la medida en que, bajo determinadas condiciones, existen políticas estructurales capaces de asegurar cierto grado de diversificación sectorial (huyendo de la ultraspecialización productiva), de articulación intersectorial (frente a la consolidación de enclaves) y de homogeneidad en productividad y salarios (evitando la heterogeneidad entre sectores).

6 Bibliografía

- AL-KASIM F (2006). *Managing Petroleum Resources: The «Norwegian Model» in a Broad Perspective*. Oxford Institute of Energy Studies, Oxford.
- AMECO (2019). Database. http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm, acceso 23 de junio de 2019.
- AUSTVIK O (2014). The Norwegian Petroleum Experience as an Example? *The International Shale Gas and Oil Journal* 2(2):18-28.
- AUTY R (1993). *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*. Routledge, Londres.
- BAUNSGAARD T, VILLAFUERTE M, POPLAWSKI-RIBEIRO M, RICHMOND C (2012). *Fiscal Frameworks for Natural Resource Intensive Developing Countries*, IMF Staff Discussion Note 12/04. FMI, Washington.
- BERREFJORD O, HEUM P (1990). Oil and the Industrial Base of the Norwegian Economy. En: Bergersen H, Sydnes A (eds.). *Naive Newcomer or Shrewd Salesman? Norway – A Major Oil and Gas Exporter*. The Fridtjof Nansen Institute, Lysaker.
- CABALLERO R, LORENZONI G (2007). *Persistent Appreciations and Overshooting: A Normative Analysis*. Working Paper, n.º 07-13, MIT Departamento de Economía.
- CALLEN T, CHERIF R, HASANOV F, HEGAZY A, KHANDELWAL P (2014). *Economic Diversification in the GCC: Past, Present, and Future*. FMI Discussion-Note SDN/14/12, Washington.
- CEPAL (2013). *Recursos naturales: situación y tendencias para una agenda de desarrollo regional en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- CORDEN M (1984). Booming sector and Dutch disease economics: survey and consolidation. *Oxford Economic Papers* 36(3):359-380.
- CORDEN M, NEARY P (1982). Booming Sector and De-Industrialization in a Small Open Economy. *The Economic Journal* 92(368):825-848.
- DAVIS G (1995). Learning to love the Dutch disease: evidence from the mineral economies. *World Development* 23(10):1765-1779.
- EDWARDS S, AOKI M (1983). Oil Export Boom and Dutch Disease: a Dynamic Analysis. *Resources and Energy* 5(3):219-242.
- ERNST AND YOUNG (2016). *The Norwegian oilfield services analysis 2015*. Oslo.
- ETLA, IFF, IUI, IØI (1987). *Growth Policies in a Nordic Perspective*, Estocolmo.
- ETLA, IFF, IUI, IØI (1990). *Growth and Integration in a Nordic Perspective*, Helsinki.
- EUROSTAT (varios años). Database. <http://ec.europa.eu/eurostat>, acceso 8 de junio de 2019.
- FMI (2016). *Norway Selected Issues 2016*. IMF. Country Report 16/215, Washington.
- FMI (2018). *Norway Selected Issues 2018*. IMF Country Report 18/280, Washington.
- HALVORSEN K, STJERNØ S (2008). *Work, Oil and Welfare. The Welfare State in Norway*. Universitetsforlaget, Oslo.
- HANSEN T (1999) *Companies' Adaptation to Host-Government Research and Development Requirements: The Foreign Oil Companies Under the Norwegian Technology Agreements*. The Research Council of Norway, Oslo.
- HIRSCHMAN A (1958). *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press, New Haven.

- HOLDEN S (2013). Avoiding the resource curse the case Norway. *Energy Policy* 63:870-876.
- HUDSON M (2011). What Does Norway Get Out of Its Oil Fund, If Not More Strategic Infrastructure Investment? Working Paper Levy Economics Institute Working Paper Collection 657, Nueva York.
- HVINDEN E, NORDBØ E (2016). The Fall in Oil Prices and the Labour Market. *Norges Bank Economic Commentaries* 7/2016, Oslo.
- ISMAIL K (2010). The structural manifestation of the «Dutch disease»: the case of oil exporting countries. *IMF WP, WP/10/103*, Washington, DC.
- KAPLINSKY R, MORRIS M, KAPLAN R (2011). A conceptual overview to understand commodities, linkages and industrial development in Africa. *Africa Export Import Bank*. <http://oro.open.ac.uk/30534/2/2E4B0FCA.pdf>, acceso 10 de enero de 2019.
- KÖRNER K, MASETTI O (2015). GCC in Times of Cheap Oil: An Opportunity for Economic Reform and Diversification. *Deutsche Bank Research*, Fráncfort.
- LARSEN E (2006). Escaping the Resource Curse and the Dutch Disease? Why Norway Caught Up with and Forged ahead of its Neighbours. *The American Journal of Economics and Sociology* 65(3):605-640.
- LERØEN B (2002). Drops of Black Gold: Statoil 1972-2002. Statoil, Stavanger.
- MAGUD N, SOSA S (2010). When and Why Worry about Real Exchange Rate Appreciation? The Missing Link between Dutch Disease and Growth. *IMF WP* 271, Washington.
- MAI N (2008). Lessons from the 1990s Scandinavian Banking Crisis. *JP Morgan Chase Bank Economic Research*, Londres.
- MANCINI L (2017). Recursos naturales, tecnología y desarrollo económico: el sector petrolero de Brasil (1998-2015), tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- MJØSET L, CAPPELEN Å (2011). The Integration of the Norwegian Oil Economy into the World Economy. En: Mjøset L (ed.). *The Nordic Varieties of Capitalism*. Emerald Group, Bingley.
- NELSEN B (1992). Explaining Petroleum Policy in Britain and Norway, 1962-90. *Scandinavian Political Studies* 15(4):307-328.
- NORDBØ E, STENSLAND N (2015). The Petroleum Sector and the Norwegian Economy. *Norges Bank Economic Commentaries* 4/2015, Oslo.
- NORSKPETROLEUM (2016). Everything you need to know about Norwegian petroleum activities. <http://www.norskpetroleum.no/en/>, acceso 9 de enero de 2019.
- NORWEGIAN PETROLEUM DIRECTORATE (2016). Fact Pages. <http://factpages.npd.no/factpages/>, acceso 9 de enero de 2019.
- OCDE (2019). OECD Statistics. <https://stats.oecd.org/>, acceso 23 de junio de 2019.
- ONUDI (2011). Commodities for industrial development: making linkages work. *UnidoWP* 01/2011. The Open University, Viena.
- PNUD (2018). Human Development Indices and Indicators: 2018 Statistical Update. <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-indices-indicators-2018-statistical-update>, acceso 20 de diciembre de 2018.
- PRESTMO J, STRØM B, MIDSEM H (2015). Ringvirkninger av petroleumsnæringen i norsk økonomi. *SSB Rapport* 2015/8, Oslo.
- RAMÍREZ-CENDRERO J, PAZ M (2017). Oil fiscal regimes and national oil companies: a comparison between Pemex and Petrobras. *Energy Policy* 101:473-483.
- RAMÍREZ-CENDRERO J, WIRTH E (2016). Is the Norwegian model exportable to combat Dutch disease? *Resources Policy* 48:85-96.
- RAMÍREZ-CENDRERO J, WIRTH E (2017). Empresas públicas, fondos soberanos y enfermedad holandesa: el caso de Noruega. *Revista Brasileira de Planejamento e Desenvolvimento* 6(2):180-214.
- ROLLINS C (1971). Mineral Development and Economic Growth. En: Rhodes I (ed.). *Imperialism and Underdevelopment*. Monthly Review Press, Nueva York, pp. 181-203.
- ROSS M (1999). The political economy of the resource curse. *World Politics* 51(2):297-332.
- RYGGVIK H (2013). Building a Skilled National Offshore Oil Industry. The Norwegian Experience. *NHO/Royal Norwegian Ministry of Foreign Affairs*, Oslo.

- RYSTAD ENERGY (2018). *Internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper*. Stavanger.
- SACHS J, WARNER A (1995). *Natural Resource Abundance and Economic Growth*. NBER-WP 5398, Cambridge.
- SSB (varios años). Statbank. Oslo. <http://www.ssb.no/en/statistikkbanken>, acceso 8 de junio de 2019.
- STATE STATISTICS SERVICE RUSSIA (2015). *Main Indicators*. <https://eng.gks.ru/folder/75924>, acceso 4 de agosto de 2020.
- STEIGUM E (2004). *Financial Deregulation with a Fixed Exchange Rate: Lessons from Norway's Boom-Bust Cycle and Banking Crisis*. En: Moe T, Solheim J, Vale B. (eds.). *The Norwegian Banking Crisis*. Norges Bank Occasional Papers 33, Oslo.
- TORDO S, ANOUTI Y (2013). *Local content policies in the oil and gas sector*. Banco Mundial, Washington DC.
- TORVIK R (2001). *Learning-by-Doing and the Dutch Disease*. *European Economic Review* 45 (2):285-306.
- TURNER L (1978). *Oil Companies in the International System*. George Allen and Unwin, Londres.
- VAN DER PLOEG F (2011). *Natural resources: curse or blessing?* *Journal of Economic Literature* 49(2):366-420.
- VAN WIJNBERGEN S (1984). *The «Dutch Disease»: A Disease after All? The Economic Journal* 94(373):41-55.
- VUORI S (1988). *Total Factor Productivity and R&D in Finnish, Swedish and Norwegian Manufacturing Industries, 1963 to 1983*. ETLA Discussion Paper 257, Helsinki.
- WIRTH E (2017). *Los fondos soberanos de inversión y su coordinación con políticas macroeconómicas: el caso de Noruega, 1990-2015*, tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- WRIGHT G, CZELUSTA J (2002). *Exorcizing the Resource Curse: Minerals as a Knowledge Industry, Past and Present*. Stanford University Working Paper 25, Stanford.

¿Los toques de queda para menores de edad disminuyen la tasa de homicidio? Evidencia de Cali (Colombia)

Enrique Javier BURBANO
ejurbano@usbcali.edu.co
Facultad de Ciencias Económicas
Grupo de Investigación GEOS
Universidad de San Buenaventura-Cali
(Colombia)

Do curfews for juveniles decrease the homicide rate? Evidence from Cali (Colombia)

Edgar VILLA
edgarvipe@unisabana.edu.co
Investigador adjunto
Escuela de Ciencias Económicas y
Administrativas
Universidad de La Sabana
(Colombia)

María Isabel ZAFRA
mizafrasanz@gmail.com
Facultad de Ciencias Económicas
Grupo de Investigación GEOS
Universidad de San Buenaventura-Cali
(Colombia)

Resumen/Abstract

1. Introducción
2. Teoría económica del crimen y los toques de queda
3. Contexto y descripción de la política
 - 3.1. Sobre el homicidio en Cali
 - 3.2. Descripción de la política del TQM
4. Diseño metodológico
 - 4.1. Datos
 - 4.2. Estrategia de identificación y estimación del efecto causal
 - 4.2.1. Método de diferencias-en-diferencias (DD)
 - 4.2.2. DD con efectos heterogéneos
5. Resultados
 - 5.1. Impacto promedio del TQM sobre la tasa de homicidio
 - 5.2. Heterogeneidad del impacto del TQM sobre la tasa de homicidio
6. Robustez
 - 6.1. Efectos locales
 - 6.2. *Spillovers* o efectos desplazamiento
 - 6.3. Otros efectos heterogéneos
7. Conclusiones y discusión
8. Bibliografía
9. Anexo

¿Los toques de queda para menores de edad disminuyen la tasa de homicidio? Evidencia de Cali (Colombia)

Do curfews for juveniles decrease the homicide rate? Evidence from Cali (Colombia)

Enrique Javier BURBANO
ejurbano@usbcali.edu.co
Facultad de Ciencias Económicas
Grupo de Investigación GEOS
Universidad de San Buenaventura-Cali
(Colombia)

Edgar VILLA
edgarvipe@unisabana.edu.co
Investigador adjunto
Escuela de Ciencias Económicas y
Administrativas
Universidad de La Sabana
(Colombia)

María Isabel ZAFRA
mizafrasanz@gmail.com
Facultad de Ciencias Económicas
Grupo de Investigación GEOS
Universidad de San Buenaventura-Cali
(Colombia)

Citar como/Cite as:

Burbano EJ, Villa E, Zafra MI (2020). ¿Los toques de queda para menores de edad disminuyen la tasa de homicidio? Evidencia de Cali (Colombia). *Iberoamerican Journal of Development Studies* 9(2):174-206.
DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.374.

Resumen

Utilizamos el método de diferencias-en-diferencia (DD) para estimar el impacto sobre la tasa de homicidio del toque de queda para menores (TQM) aplicado (en 2012) en algunas comunas de Cali (Colombia), una de las ciudades más violentas del mundo. Encontramos que la política no causó un efecto negativo sobre la tasa de homicidio, en promedio, algo que fue contrario al objetivo de la política. Este resultado es robusto para diferentes especificaciones muestrales definidas para captar efectos locales —continuos (*spillovers*) o discontinuos— y sesgos en el diseño de la política. Estudiamos el DD con efectos heterogéneos y encontramos, para algunas especificaciones, que la política del TQM en barrios con estrato socioeconómico alto causó una reducción en la tasa de homicidio, aunque el efecto neto promedio de la política en zonas con y sin estos atributos no fue diferente de cero. Evidenciamos que el TQM neutralizó el efecto de otras intervenciones públicas complementarias. Racionalizamos los resultados desde la teoría económica del crimen, donde discutimos acerca de los posibles incentivos que una política como el TQM puede generar para delincuentes y no delincuentes, lo cual explica algunas de las fallas de la política en su diseño.

Palabras clave: Cali, evaluación de impacto, política anticrimen, toque de queda.

Abstract

Using the method of difference-in-difference (DD), we estimate the average impact on the homicide rate of a Curfew for Juveniles (CFJ) that was implemented (in 2012) in some communes of Cali (Colombia), one of the most violent cities in the world. We find that the policy did not cause a negative effect on the homicide rate contrary to the objective of the policy. This result is robust to different sample specifications defined to capture local effects —continuous (*spillovers*) or discontinuous—, and biases in the policy design. We study DD with heterogeneous effects in which neighborhoods that had the presence of higher socioeconomic income did reduce the homicide rate even though the average net effect for these types of neighborhoods was not different from zero. We also find that the CFJ neutralized the effects of other public complementary interventions. We rationalize the results using the economics of crime framework, where we discuss the possible incentives a CFJ could generate for delinquents as well as non-delinquents that explains some failures of the policy in its design.

Keywords: anti-crime policy, Cali, curfew, impact evaluation.

1 Introducción

Existe una relativa escasa bibliografía donde se analizan los efectos disuasivos de los toques de queda sobre el crimen, y se concentra en contextos no latinoamericanos (Fritsch *et al.* 1999, Males 2000, McDowall *et al.* 2000), sin llegar a conclusiones con validez externa, dadas las características desiguales de cada caso estudiado.

En cambio, existe una amplia bibliografía donde se evalúan políticas públicas anticrimen. Una parte de esta ha encontrado efectos disuasivos sobre diferentes delitos en Estados Unidos (Ludwig *et al.* 2001, Jacob y Lefgren 2003, Klick y Tabarrock 2005, Ming 2009, Ross 2012, Weber 2014) e incluso impactos positivos en el mismo país (Heaton 2012). Mientras, en Inglaterra y Gales, Machin y Marie (2005) evidenciaron que el programa Street Crime Initiative redujo los hurtos callejeros y Dusek (2015) encontró que una reforma penal aplicada en la República Checa incrementó los delitos relacionados con la conducción. En adición, Kollias *et al.* (2013) mostraron que el gasto en presencia policial no provocó una reducción significativa en el crimen en Grecia, mientras que, en Australia, Taylor y Li (2015) estimaron el impacto que tuvo un acuerdo sobre armas de fuego sobre la criminalidad entre 1993 y 2010.

En el contexto latinoamericano, Benavente *et al.* (2002) evidenciaron cómo el programa Comuna Segura de Chile elevó la cantidad de denuncias en delitos. Di Tella y Schargrotsky (2004) usaron un ataque terrorista en Argentina para estimar los efectos disuasivos de una mayor presencia policial sobre el hurto de automóviles. Por su parte, Frischtak y Mendel (2012) encontraron que la construcción de más estaciones de policía en comunidades pobres en Río de Janeiro redujo el crimen. En Colombia, Mancera (2008) halló una relación inversa entre la tasa de eficiencia de la Policía y algunos delitos. Por su parte, Arango *et al.* (2009) utilizaron un modelo de dinámica de sistemas para evaluar políticas preventivas y punitivas en Medellín, sugiriendo la necesidad de incrementar el número de policías. Finalmente, Cortés *et al.* (2011) descubrieron los efectos causales positivos de la actividad policial sobre los ataques guerrilleros durante la política de seguridad democrática (PSD).

En este contexto, llama la atención que en Cali (Colombia) —que, según *The Economist* (2016), es una de las 50 ciudades más violentas del mundo por sus significativas tasas de homicidio— se hayan realizado tan pocas evaluaciones de impacto de políticas anticrimen, pues, salvo el caso de Sánchez *et al.* (2011) para medidas de control de consumo de alcohol, los estudios se han concentrado en hallar correlaciones entre el crimen y variables sociales y geográficas (Concha *et al.* 2002, Arango *et al.* 2009, Vásquez 2010, Ortiz 2010, Loaiza 2012, Escobedo 2013, Díaz y Graffe 2014, Burbano y Zafra 2017).

Este vacío es más llamativo cuando, en Cali, este fenómeno ha sido persistente desde los años ochenta, debido a factores como el narcotráfico, la delincuencia común, el uso extendido de las armas de fuego, pero también la discontinuidad de las políticas públicas gestadas para contrarrestarlo, pues resulta normal que cada nuevo alcalde intervenga con medidas reactivas,¹ desconociendo incluso los resultados de las anteriores administraciones (Observatorio Social de Cali 2011).

Muestra de esto fue la aplicación del toque de queda para menores (TQM) de dieciocho años realizada en 1997, en el horario de las 23:30 a las 5:00 del día siguiente y que, sin ninguna evaluación de impacto de por medio, fue retomada en 2012, aplicándose en algunas comunas² y —muy probablemente— omitiendo que cualquier política de este tipo conlleva elevados costes de oportunidad privada y social.

Dado lo anterior, consideramos pertinente evaluar esta política pública con el objetivo de llenar el vacío de este tipo de estudios en Cali y, paralelamente, contribuir a la discusión acerca de la evaluación de políticas anticrimen; específicamente, las relacionadas con los toques de queda. Adicionalmente, nuestros resultados pueden tener una implicación directa e importante en las decisiones de los *policy makers* de la ciudad.

Nuestro objetivo es estimar el efecto causal del TQM sobre la tasa de homicidio. La evaluación está enmarcada en el modelo de resultados potenciales de Rubin a la inferencia de un efecto causal (Imbens y Rubin 2015). En esta aproximación, la construcción del contrafactual es lo fundamental, el cual se define como el resultado potencial de lo que hubiera ocurrido en ausencia de tratamiento. Como el TQM fue implementado en algunas zonas de la ciudad de Cali, entonces utilizamos las zonas no tratadas como observaciones que aproximan lo que hubiera ocurrido en las zonas tratadas en ausencia de tratamiento. Como se observan datos antes y después de la intervención, a nivel de las zonas tratadas y no tratadas, obtenemos datos de panel, que permiten utilizar el método de estimación de diferencias-en-diferencias (DD) para estimar el efecto causal de interés.

El método de DD es adecuado cuando la asignación de la política (tratamiento) depende de un efecto fijo a nivel agregado, el cual no depende de los *policy makers* (como en Di Tella y Schargrotsky 2004, Cortés *et al.* 2011, Frischtak y Mendel 2012, Taylor y Li 2015) sino de constantes inobservables en el tiempo. Esto es razonable en nuestro caso, ya que el TQM fue implementado en comunas que históricamente tenían un nivel de pobreza y de delincuencia relativamente alto. Inclusive, muchas de estas también fueron intervenidas en la primera versión del TQM en 1997. Por tanto, el efecto fijo a nivel de comuna permite modelar el problema potencial de sesgo de selección con datos de panel, tal como lo señalan Angrist y

- 1 Restricciones al porte de armas de fuego o al consumo de alcohol, entre otras.
- 2 División político-administrativa que agrupa barrios, con el objetivo de mejorar la prestación de los servicios y asegurar la participación ciudadana.

Pischke (2009). En adición, para obtener un contrafáctico creíble, el método de DD requiere el cumplimiento del supuesto de tendencia paralela o común de la variable dependiente (en nuestro caso, la tasa de homicidio) entre las zonas tratadas y no tratadas. Nosotros hallamos evidencia para no rechazarlo mediante pruebas estadísticas con diferentes especificaciones muestrales, siguiendo a Muralidharan y Prakash (2017). Además, y dado que algunos atributos de barrios pueden diferir estadísticamente entre comunas tratadas y no tratadas, estimamos un DD con efectos heterogéneos —como en Heaton (2012)—, donde interactuamos el impacto del TQM con la presencia de dichas covariables, a fin de estimar sus efectos sobre la tasa de homicidio.

Finalmente, analizamos la robustez de nuestras estimaciones, teniendo en cuenta posibles efectos locales, *spillovers* continuos y discontinuos geográficamente, u otros posibles efectos heterogéneos. Los datos disponibles al público, y que nosotros usamos, son de homicidios anuales (2011 a 2013) a escala de barrio (con 334 observaciones) y son provistos por entidades públicas, entre las que se destaca el Observatorio Social de la Alcaldía de Cali.

Nuestros resultados indican, contrario a su objetivo, que la política del TQM no causó un efecto negativo sobre la tasa de homicidio en promedio. Este resultado es robusto para diferentes especificaciones muestrales definidas para captar efectos locales —continuos (*spillovers*) o discontinuos— y sesgos en el diseño de la política. Además, encontramos que existen efectos heterogéneos de la política en barrios con estrato socioeconómico alto y con presencia de universidades. En estos casos, el TQM tuvo un impacto negativo sobre la tasa de homicidio, aunque el efecto neto promedio de la política en zonas con y sin estos atributos no fue significativamente diferente de cero. Finalmente, encontramos que el TQM pudo haber neutralizado el efecto de otras intervenciones públicas complementarias con objetivos similares.

2 Teoría económica del crimen y los toques de queda

En la teoría económica del crimen de Becker (1968), se racionaliza el comportamiento de delincuentes como agentes racionales que responden a incentivos en el ambiente en donde actúan. Por tanto, este marco conceptual puede utilizarse, en principio, para entender los incentivos que un TQM pueda tener sobre índices de criminalidad. Un TQM es una política que afecta a los incentivos de delincuentes y no delincuentes, al momento de elegir sus respectivas acciones. En particular, el TQM impide la movilización geográfica en ciertos segmentos temporales por día a los menores de

edad en zonas tratadas. Este tipo de medidas también es complementado, en muchos casos, con el control al porte de armas (de fuego y blancas).

Por una parte, se puede esperar que un delincuente menor de edad racional reaccione a un TQM reduciendo su operación en la zona de intervención durante los horarios en que es implementada la política, lo que redundaría en una reducción del crimen atribuible a este tipo de infractores en dicha zona. El mecanismo para este resultado es que el TQM genera una mayor probabilidad de que las autoridades policiales puedan aprehender a este tipo de delincuentes en las zonas tratadas. Por otro lado, este tipo de políticas puede generar incentivos a los no delincuentes (mayores de edad) para aumentar su tránsito las zonas y horarios tratados incentivados por el mecanismo de mayor vigilancia, que genera una mejor percepción de seguridad. Este comportamiento racional para delincuentes y no delincuentes es el efecto ideal perseguido por los *policy makers* que implementaron el TQM.

Sin embargo, este tipo de políticas pueden producir incentivos indirectos, que afectan a su eficacia. Un TQM con discriminación geográfica puede generar una mayor actividad delincriminal de menores de edad en zonas colindantes no tratadas. Hablando en términos metodológicos, esta externalidad negativa complica la identificación del efecto causal de la política, porque hay un efecto sobre el nivel del crimen en las zonas colindantes no tratadas, muchas de las cuales son observadas para construir el contrafáctico de las zonas tratadas. Esto sesgaría la estimación del efecto causal hacia cero. En términos del modelo de resultados potenciales de Rubin, esta externalidad negativa hacia las zonas colindantes no tratadas puede violar el supuesto de estabilidad de las unidades tratadas (*stable unit treatment value assumption*). Este supuesto significa que el tratamiento de la unidad *i* (en nuestro caso, comuna) solo afecta a dicha unidad y no a las otras unidades. Nuestra aproximación empírica toma en cuenta esta posibilidad teórica.

Otro incentivo que puede gestarse con el TQM es que delincuentes que no son menores de edad se pueden ver atraídos a elevar sus actividades ilegales en zonas tratadas, debido al mayor número de no delincuentes que transitan en esa zona bajo la mayor percepción de seguridad que la política genera a los no delincuentes. Este efecto podría generar un efecto causal menor, atribuible a la política, debido a que no se captaría una reducción en los índices delincriminales en zonas tratadas (relativo a las no tratadas), pues la posible caída en las actividades delincriminales perpetradas por menores de edad podría ser compensada por un aumento en las perpetradas por mayores.

Lo anterior implica que captar el efecto neto de una política del TQM es un problema empírico, debido a que la estrategia de identi-

ficación (dadas las restricciones de la información disponible) debe dejar claro si lo que se estima es una reducción neta en los índices delincuenciales en zonas tratadas o no tratadas.

3 Contexto y descripción de la política

3.1. Sobre el homicidio en Cali

La segunda versión de TQM fue aplicada en las comunas 13, 14, 15, 16 y 21 (en adelante, Distrito de Aguablanca —DA—)³ y la comuna 18 (en el oeste). La figura 1 (lado izquierdo) muestra que la mayoría de estas tuvieron tasas de homicidios superiores antes de la intervención; sin embargo, es llamativo que la comuna 20 no haya sido incluida, pero sí la 18, que no tiene una presencia tan intensa del fenómeno.

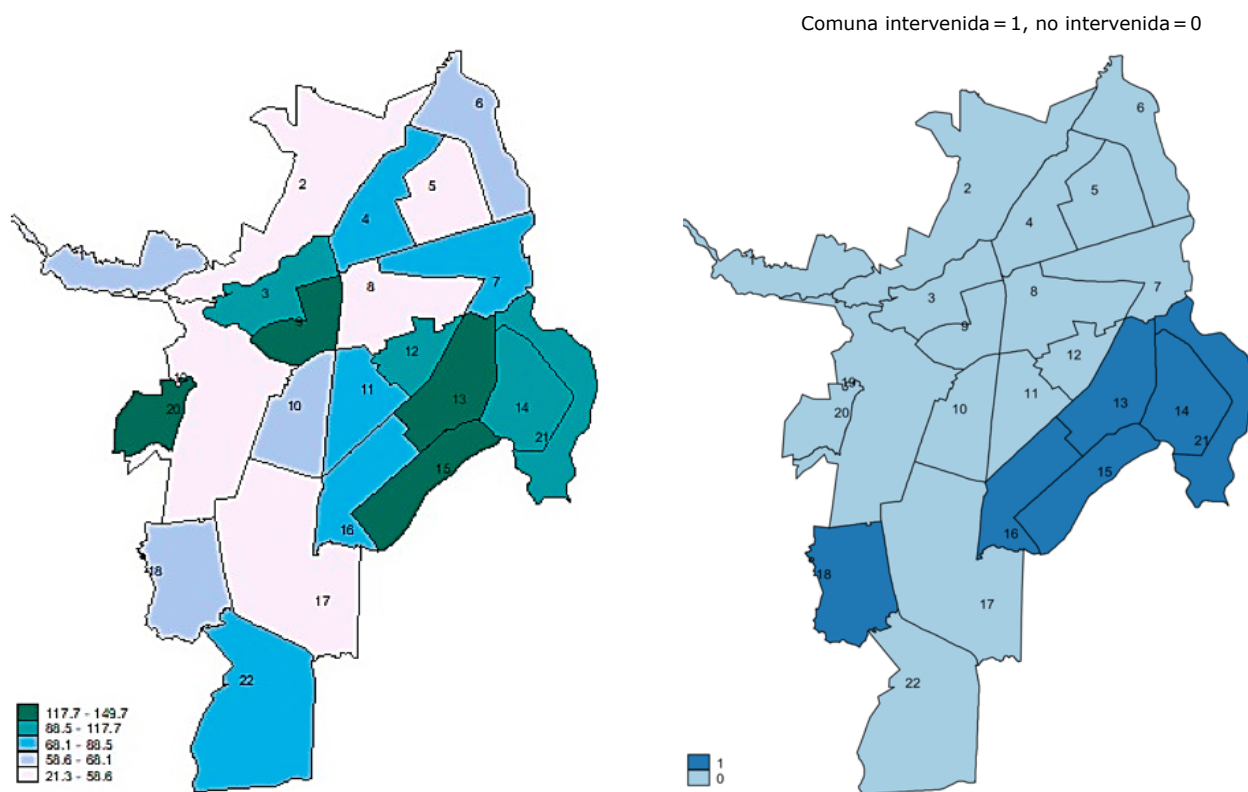


Figura 1
Tasas de homicidio previas al TQM (media por cada 100 000 personas)
Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Social de la Alcaldía de Cali.

Lo anterior nos indica que la asignación del TQM dependió de su resultado potencial, lo que, *a priori*, supone un problema de identificación para evaluar su impacto. Sin embargo, es conveniente comentar que la diferencia en la intensidad del homicidio a nivel de comunas está asociada a intervenciones públicas o eventos históricos que variaron en ese mismo nivel. Esta heterogeneidad puede captarse a través de un efecto fijo a nivel de comuna que, luego, se

3 Esta zona debe su nombre a un sistema de lagos adyacentes a la vertiente occidental del río Cauca y ubicados en el oriente de la ciudad. La definición de distrito no tiene ninguna implicación normativa o fiscal.

puede controlar con datos de panel, reconociendo el posible sesgo de selección potencial en la asignación.

Hasta los años sesenta, las comunas tratadas no existían (véase figura 5 del anexo). Para el caso de las ubicadas en el DA, cuya consolidación se dio desde 1981,⁴ Vásquez (2001) afirma que fue clave la construcción del jarillón del río Cauca (finalizada en 1961), que habilitó tierras inundables para la asignación legal e ilegal de vivienda. Otro hito fue el fortalecimiento del mercado de la construcción en los años setenta, impulsada por los Juegos Panamericanos de 1971 y la activación del crédito hipotecario.

La mayoría de los asentados legal o subnormal en Aguablanca fueron personas negras pobres que provenían del Pacífico colombiano, lo que, desafortunadamente, acentuó desigualdades étnico-raciales, que dificultaron la inserción de estas poblaciones en los bienes y servicios públicos y, en años siguientes, en el mercado laboral. En 2005, comunas como las 14, 15, 16 y 21 tenían una gran proporción de población negra, pero los índices de necesidades básicas insatisfechas y fecundidad fueron los más altos de la ciudad (Sánchez *et al.* 2011). Ambos factores se encuentran razonablemente correlacionados con la presencia más intensa de crímenes, como el homicidio, y su persistencia geográfica desde 2006, como lo muestra la figura 2.

Escobedo (2013) explica la situación como una coyuntura de toda la ciudad entre 2005 y 2007, que se dio por pactos de no agresión entre narcotraficantes, que controlaban las estructuras dedicadas al homicidio. En cuanto a la divergencia por comunas, pudo deberse a la mayor caída del homicidio en las comunas no tratadas,

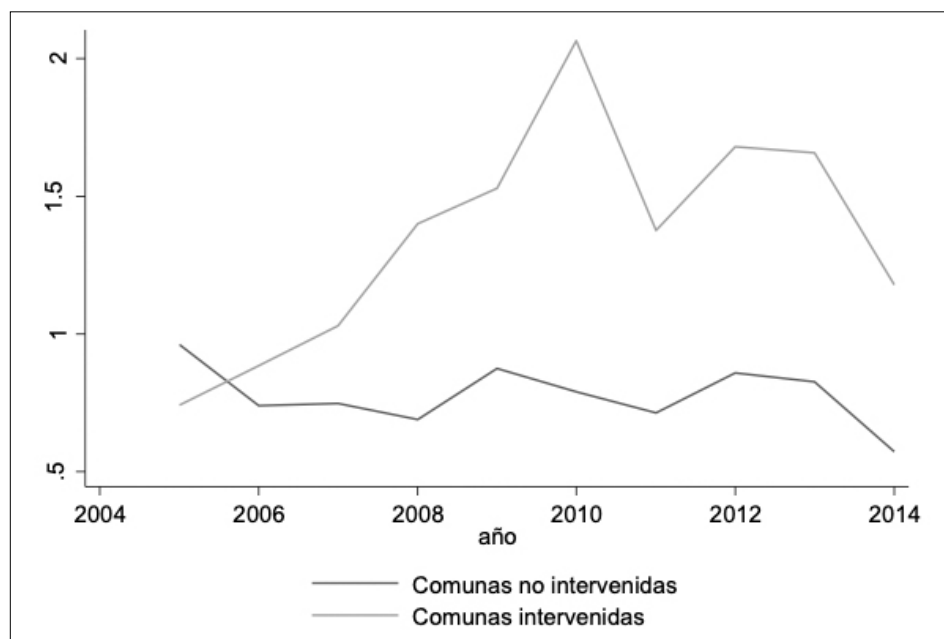


Figura 2
Tasas de homicidio 2005-2014 (media por cada 1000 personas)
Fuente: elaboración propia con datos Observatorio Social de la Alcaldía de Cali.

4 Este proceso se inició en los cuarenta, por la intensificación de la violencia sociopolítica en Colombia, lo que convirtió a Cali en receptora de migrantes del suroccidente de la nación (Vásquez 2001).

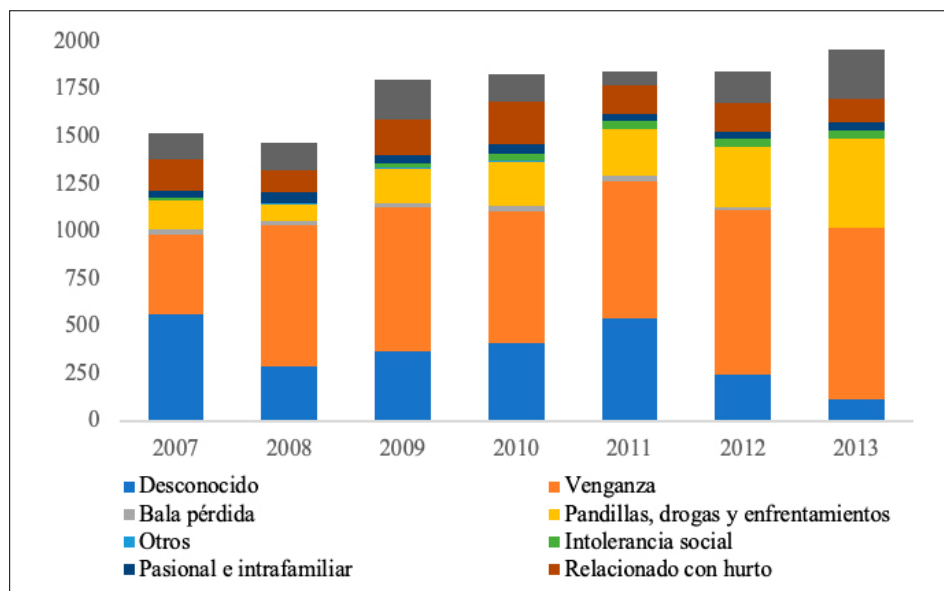


Figura 3
Homicidios por móvil (2007-2013)
Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Social de la Alcaldía de Cali.

que centralizaban las actividades de los «narcos», mientras que, intervenidas, consolidaron redes de crimen organizado ajenas al pacto que no redujeron su accionar, además de pandillas que, en algunos casos, demarcaron su alcance geográfico mediante «fronteras invisibles». ⁵ Aunque no contamos con datos de este último fenómeno, en la figura 3 se muestra que, en períodos pre y pos del TQM, los homicidios motivados por conflictos entre pandillas crecieron, al igual que los relacionados con hurtos y venganzas.

Finalmente, en la figura 4, se revela que las víctimas menores de dieciocho años crecieron más en las comunas no tratadas en

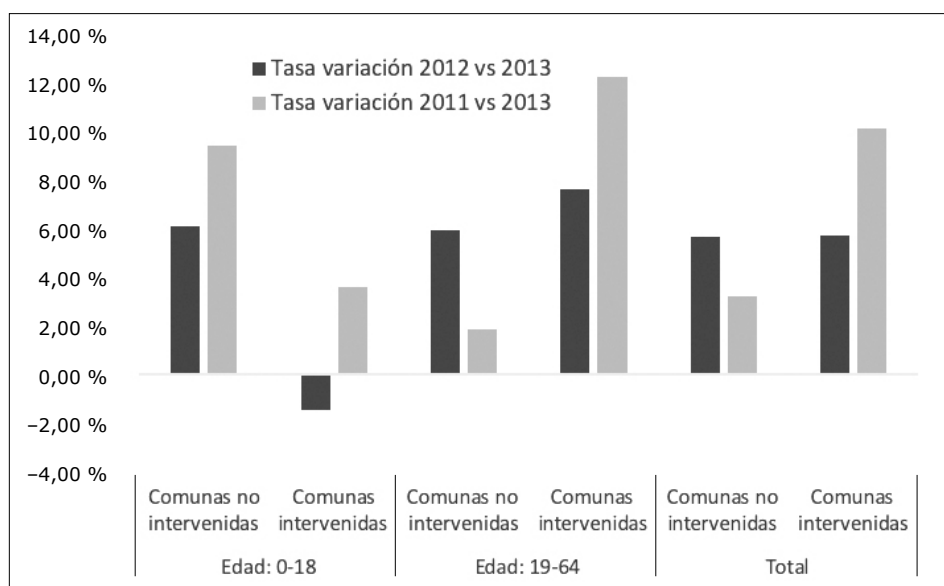


Figura 4
Homicidios por grupo etario y comuna
Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Social de la Alcaldía de Cali.

5 Forma urbana de delimitación territorial no institucional acordada entre otros actores armados (Ramírez *et al.* 2010).

comparación con las intervenidas. Esto podría revelar un posible *spillover* del TQM, dado que los victimarios pudieron, racionalmente, desplazar sus ofensas hacia las comunas colindantes con las tratadas. Esta posibilidad, que concuerda con el marco conceptual descrito arriba, será estudiada más adelante en la sección de robustez de este trabajo.

3.2. Descripción de la política del TQM

El primer TQM de Cali se aplicó en 1997, en el horario de las 23:30 a 5:00 del día siguiente, y sin ninguna evaluación de impacto de por medio. Fue retomado en 2012, aplicándose en algunas comunas de viernes a lunes a partir de las 23:00. Estas medidas fueron parte del Plan Integral de Convivencia y Seguridad Ciudadana (PICSC) para disminuir el efecto del crimen sobre la seguridad ciudadana y la población juvenil (Alcaldía de Santiago de Cali 2012). El PICSC, que era liderado por un comité integrado por entidades gubernamentales y policiales, estaba constituido por otros programas complementarios de orden social (véase tabla 1) y tenía medidas adicionales para los jóvenes, como prohibirles la compra de licor y ofrecer orientación psicosocial para padres y/o acudientes de los infractores, entre otras.

El TQM fue aplicado durante 2012, a partir del 13 de enero en las comunas 13 y 15; una semana después, se extendió a las comu-

Programas complementarios	Período	Objetivo	Cantidad de intervenidos	Comunas intervenidas
Colectivos	2012-2013	Acciones de inclusión y generación de oportunidades para jóvenes vulnerables de las comunas TIO (territorio de inclusión y oportunidades), para disminuir los homicidios, y TIPO (territorios de intervención policial), que requerían acciones policiales para reducir los hurtos	1400 jóvenes	TIO: 13, 14, 15, 16 y 21 TIPO: 2, 3, 17, 19 y 22
Prevención del consumo	2012-2013	Intervención de prevención de consumo de sustancias psicoactivas y promoción de estilos de vida saludable en jóvenes Operativos de vigilancia y control de establecimientos de venta y consumo de licor	2000 jóvenes	15 y 16
Plan Desarme (restricción por porte de armas)	2011-2012	Promover la cultura del desarme para desincentivar las acciones delictivas y fortalecer la confianza ciudadana en las autoridades	-	-
Programa de Recuperación de Parques	2011-2013	Recuperación de vías, pasajes y parques, accesos peatonales y vehiculares, por medio de la adecuación y mejoramiento de la iluminación, para desestimular el desarrollo de hechos delictivos	112 parques	-
Plan Nacional de Vigilancia Comunitaria por Cuadrantes (PNVCC)	2012-2013	Fortalecimiento de la capacidad de la Policía Nacional para la disuasión y control del delito elevando su personal, adecuando estaciones y utilizando la tecnología para monitoreo, vigilancia y control	* 360 cámaras * 820 policías * 132 cuadrantes	-

Tabla 1

Otros programas de prevención social del PICSC

Fuente: elaboración propia basándose en información de la Alcaldía de Santiago de Cali (2013).

nas 14 y 16 y, en la siguiente, a la comuna 21, para luego expandirse a la comuna 18, iniciando febrero. Aunque los *policy makers* no nos dieron detalles logísticos de su aplicación, lo cierto es que, días después y gracias a los resultados iniciales, estos atribuyeron al TQM la reducción del crimen; en contraste, el personero⁶ de la época, Andrés Santamaría, afirmó que la política era insostenible y coyuntural y consideró apresurado decir que esas reducciones iban a mantenerse en el tiempo por los antecedentes violentos de la ciudad.

Una de las primeras críticas a la medida surgió del deficiente diseño, pues su aplicación gradual fue una reacción a los resultados preliminares obtenidos en las primeras semanas de enero. Tampoco existió una explicación en torno al no tratamiento de la comuna 20, pese a mostrar niveles históricamente altos de crimen y, en cambio, se argumentó que la inclusión de la 18 respondía al mayor incremento en los homicidios (*El País* 2012).

En cuanto a los programas complementarios del PICSC, que también fueron aplicados con discriminación territorial, no se evidenció que su diseño tuviera rigurosidad técnica en su formulación; esto nos imposibilitó crear un esquema de teoría del cambio de estas medidas y verificar si fueron desarrolladas de manera articulada con el TQM.

Esto generó que no hubiera datos verificables acerca de los impactos esperados de las medidas. En consecuencia, y a pesar del objetivo de reducir la criminalidad, no fue claro que el TQM (y el PICSC) hubiese afectado a los homicidios, porque tampoco existen evidencias de su seguimiento por parte del comité instalado para ellos.

4 Diseño metodológico

4.1. Datos

Los datos anuales son de homicidios en barrios por cada 1000 habitantes y provienen del Observatorio Social de la Alcaldía de Cali entre 2005 y 2014, lo que nos permitió construir una base de datos de panel a nivel de barrio, distinguiendo los ubicados en las comunas tratadas con el TQM y programas complementarios. Los barrios colindantes son definidos como los «barrios perimetrales» de cada comuna intervenida. Otras variables incluidas en el panel son *dummies* para el estrato socioeconómico —como *proxy* del ingreso— y, para la presencia de amenidades como centros comerciales con salas de cine, plazas de mercado, universidades y grandes parques, es información provista públicamente por la Infraestructura de Datos Espaciales de Santiago de Cali (Idesc).

La información que recolectamos es la más confiable y completa, disponible públicamente en la ciudad, aunque dista de ser la base

6 Funcionario público encargado de proteger el interés colectivo y vigilar a los funcionarios gubernamentales.

de datos ideal pues, para efectos de evaluar el TQM, una medición de homicidios por horarios o días específicos de la semana hubiese robustecido nuestro análisis; no obstante, consideramos que los datos disponibles son suficientes para realizar estimaciones consistentes.

4.2. Estrategia de identificación y estimación del efecto causal

4.2.1. Método de diferencias-en-diferencias (DD)

El modelo empírico que utilizamos viene dado por:

$$th_{b, i, t} = \beta_0 + \beta_1(T_i \times d2013_t) + \beta_2 T_i + \beta_3 d2013_t + \beta_k X_{b, i} + a_i + u_{b, i, t} \quad (1),$$

donde $th_{b, i, t}$ es la tasa de homicidio de barrio b , ubicada en la comuna i en el año t ; β_1 es el estimador del efecto causal para la política del TQM (DD); β_2 y β_3 son los estimadores para las *dummies* de tratamiento (T_i) y período postratamiento ($d2013_t$). Además, β_k es el parámetro para cualquier control incluido ($X_{b, i}$), que caracterice a los barrios a través de las comunas tratadas y no tratadas;⁷ a_i es el efecto fijo de comuna; $u_{b, i, t}$ es el término de error idiosincrásico, y los errores estándar son clusterizados al nivel de barrio. Dado esto, si el TQM tuvo éxito para reducir la tasa de homicidio, β_1 debería ser negativo y significativo estadísticamente.

La asignación del tratamiento a nivel de comuna se realizó en aquellas que, históricamente, tuvieron las mayores tasas de homicidio en la ciudad de Cali, como se argumentó con anterioridad, lo que puede capturarse a través de a_i . El método de DD con datos de panel es una doble diferencia a nivel de comuna entre las tratadas y no tratadas tanto antes como después de la intervención. Por tanto, esta doble diferencia elimina cualquier variable constante en el tiempo a ese nivel geográfico, es decir, que DD es un tipo de estimación por efecto fijo con datos de panel (Angrist y Pischke 2009).

No obstante, para que la estimación de DD evite el sesgo por selección, se debe cumplir que los barrios localizados en las comunas tratadas y no tratadas tengan tendencia común o paralela en la tasa de homicidio antes de la implementación del TQM, o sea, hasta 2011. Para verificar este supuesto, seguimos la metodología propuesta por Muralidharan y Prakash (2017), corriendo la siguiente regresión:

$$th_{b, i, t} = \alpha_0 + \alpha_1(T_i \times \text{año}) + \alpha_2 * \text{año} + \alpha_3 * T_i + \xi_{i, t} \quad (1.1),$$

donde *año* es una variable creciente en la medida en que se llegue al período pretratamiento (variable de tendencia). El supuesto de tendencia común se satisface si α_1 no es diferente de cero a ningún nivel razonable de significancia estadística —como el 10 %—, lo que, en nuestro caso, sería evidencia de que los barrios localizados

7 Los controles incluidos no cambiaron entre 2011 y 2013; por eso, no tiene el subíndice t . Esto se puede notar porque la desviación estándar *within* (en las estadísticas descriptivas del panel) de estos controles fue cero. Esto, además, hace improbable que los valores de estos hayan cambiado como consecuencia del TQM. Sin embargo, los incluimos para tener modelos con mayor precisión y poder explicativo, controlando las diferencias observables entre barrios de control y tratados.

en comunas tratadas tienen una tendencia paralela en su tasa de homicidios en comparación con los barrios de comunas no tratadas.

Este ejercicio fue realizado para muestras que incluyen el total de comunas (y barrios) de la ciudad, pero también sin incluir los barrios de la comuna 18 y sus comunas colindantes, y de la comuna 18 y los barrios colindantes a sus barrios perimetrales, entre 2005 y 2011. En la tabla 2, se indican los resultados para dichas especificaciones de muestra, de modo que se concluye que no existe evidencia para rechazar la hipótesis nula de tendencia paralela.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas				
Muestra incluye...	(1) <i>Todas las comunas</i>	(2) <i>Todas, sin comuna 18</i>	(3) <i>Sin 18 y sus comunas colindantes</i>	(4) <i>Sin 18 y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>
Año X T	0,188 (0,120)	0,239 (0,160)	0,240 (0,160)	0,238 (0,160)
Año	-0,018 (0,013)	-0,018 (0,013)	-0,020 (0,014)	-0,017 (0,013)
T	-0,252 (0,192)	-0,282 (0,224)	-0,361 (0,235)	-0,283 (0,225)
Constante	0,862*** (0,107)	0,862*** (0,107)	0,941*** (0,127)	0,863*** (0,108)
Observaciones	2289	2149	1785	2114
R2	0,013	0,019	0,016	0,018
Barrios	327	307	255	302

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis; el año es codificado de 2005 = 1 a 2011 = 7.

No se muestran estimaciones sin DA, sin DA y sus comunas colindantes y sin DA y barrios colindantes a sus barrios perimetrales, porque el coeficiente para la interacción año x T fue omitido. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 2

Pruebas del supuesto de tendencia paralela para diferencia-en-diferencia ($T =$ intervenida)
Fuente: cálculos propios.

Por otro lado, los barrios pueden diferir en sus atributos (covariables); por ello, realizamos pruebas de balance de la línea base (con datos de 2011) comparando la diferencia de medias de cada covariable entre los barrios de las comunas tratadas y no tratadas. En la tabla 3, con la evidencia para covariables, como *estrato* y *universidad*, no se puede rechazar la hipótesis alternativa de heterogeneidad a un nivel de significancia del 1 % entre los grupos de comunas; por ende, ambos factores serán incluidos en ejercicios de DD y DD con efectos heterogéneos. Estas pruebas se repitieron para otras especificaciones muestrales (véase tabla 13, paneles A, B y C, del anexo), con resultados similares, salvo cuando se excluye la comuna 18 y sus comunas colindantes (panel B), en donde se evidenciaron diferencias estadísticas a un nivel de significancia del

10 % en la covariable de *área* entre las zonas tratadas y no tratadas. Esta heterogeneidad será examinada en la sección de robustez de este documento.

Todas las comunas					
Variables	Barrios de control (C)	Media C	Barrios tratados con el TQM (T)	Media T	Diferencia
Área	254	0,504	80	0,487	0,016
Estrato	254	0,319	80	0,025	0,294***
Plaza de mercado	254	0,028	80	0	0,028
Centro comercial	254	0,055	80	0,013	0,043
Parques	254	0,748	80	0,787	-0,039
Universidades	254	0,047	80	0,225	-0,178***

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 3

Test de balance: pruebas T de diferencia de medias en 2011

Fuente: cálculos propios.

Finalmente, si se satisfacen las pruebas y supuestos comentados en el parámetro de interés β_1 , se considera identificado y se puede hacer la estimación con el método de DD.

4.2.2. DD con efectos heterogéneos

Estudiamos los efectos heterogéneos del TQM sobre la tasa de homicidios, debido a que las covariables *estrato* y *universidad* difieren estadísticamente entre sí a nivel de barrios a través de comunas tratadas y no tratadas. Para esto, consideramos un modelo DD de efectos heterogéneos como el siguiente:

$$th_{b, i, t} = \beta_0 + \beta_1 (T_i \times d2013_t \times H_{b, i}) + \beta_2 (T_i \times d2013_t) + \beta_3 (d2013_t \times H_{b, i}) + \beta_4 (T_i \times H_{b, i}) + \beta_5 T_i + \beta_6 d2013_t + \beta_7 H_{b, i} + \beta_k X_{b, i} + a_i + u_{b, i, t} \quad (2)$$

donde $H_{b, i}$ es una variable estadísticamente heterogénea en la línea base de 2011 a nivel de barrio y de comuna; β_1 es el estimador de DD del TQM en barrios con el atributo $H_{b, i}$, es decir, mide el efecto de la política en zonas con dicho atributo, y β_2 es el estimador de DD para el TQM en zonas que no lo tienen. El efecto neto promedio del TQM en estas dos zonas viene dado por $(\beta_1 + \beta_2)$. Lo que queremos es identificar y estimar los signos y magnitudes de estos parámetros. En complemento, β_3 a β_7 son los parámetros de los términos de doble interacción y términos lineales, y β_k es el parámetro para covariables adicionales, si las hubiera, que excluye a $H_{b, i}$ para evitar colinealidad perfecta en la regresión. Igualmente, los errores estándar son clusterizados a escala de barrio.

Para finalizar, en la tabla 4, se indica que, en las especificaciones de muestra (testeadas también para DD), no se puede rechazar la hipótesis nula de tendencia paralela para el período 2005-2011 en los casos planteados de efectos heterogéneos, pero se rechaza en el caso de los programas complementarios a TQM.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas				
	(1)	(2)	(3)	(4)
	Todos	Comuna 18	18 y sus comunas colindantes	18 y barrios colindantes a sus barrios perimetrales
Año X T X PROG⁺	0,433*	0,435*	0,613*	0,442*
	(0,251)	(0,251)	(0,318)	(0,254)
R2	0,040	0,040	0,057	0,041
Año X T X estrato⁺⁺	0,018	0,035	0,019	0,034
	(0,025)	(0,038)	(0,033)	(0,038)
R2	0,017	0,022	0,018	0,022
Año X T X universidad⁺⁺⁺	-0,147	-0,214	-0,201	-0,212
	(0,157)	(0,220)	(0,221)	(0,220)
R2	0,017	0,024	0,022	0,024
Observaciones	2289	2149	1785	2114
Barrios	327	307	255	302

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis; el año es codificado de 2005 = 1 a 2011 = 7. + No se muestran las interacciones: año X T, año X programa, T X programa, y las *dummies* de T, programa, la variable *año* y la constante. ++ No se muestran las interacciones: año X T, año X estrato, T X estrato, y las *dummies* de T, Estrato, la variable *año* y la constante. +++ No se muestran las interacciones: año X T, año X universidad, T X universidad, y las *dummies* de T, universidad, la variable *año* y la constante. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 4

Pruebas del supuesto de tendencia paralela para DD y efectos heterogéneos ($T =$ intervenida)

Fuente: cálculos propios.

5 Resultados

5.1. Impacto promedio del TQM sobre la tasa de homicidio

En la tabla 5, se reporta la estimación del impacto promedio del TQM usando DD basada en la ecuación (1) para las especificaciones muestrales planteadas en la sección anterior. En los ejercicios, el coeficiente de DD (o el de tratamiento) es positivo y no significativo estadísticamente, lo que muestra una ineficacia contraria a la esperada del TQM. Tampoco se notan diferencias significativas entre las estimaciones sin covariables (columnas impares) y con covariables (columnas pares). Esto permite concluir que la política del TQM no tuvo éxito en reducir las tasas de homicidio en las comunas tratadas relativa a las no tratadas.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas								
Barrios tratados: localizados en la comuna 18 y el DA								
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<i>Barrios de control: localizados en otras comunas</i>			<i>Sin comuna 18</i>		<i>Sin 18 y sus comunas colindantes</i>		<i>Sin 18 y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>	
Variables								
T × d2013	0,169 (0,173)	0,169 (0,174)	0,288 (0,211)	0,287 (0,212)	0,279 (0,211)	0,278 (0,213)	0,288 (0,211)	0,287 (0,213)
T	0,662 (0,416)	0,629 (0,473)	0,847 (0,544)	0,863 (0,620)	0,803 (0,546)	0,858 (0,630)	0,836 (0,544)	0,858 (0,621)
d2013	0,112 (0,075)	0,112 (0,076)	0,112 (0,075)	0,113 (0,076)	0,121 (0,076)	0,122 (0,076)	0,112 (0,077)	0,113 (0,077)
Constante	0,715*** (0,066)	0,864*** (0,234)	0,715*** (0,066)	0,953*** (0,226)	0,759*** (0,078)	0,957*** (0,269)	0,725*** (0,067)	0,977*** (0,231)
Controles	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí
Observaciones	653	653	613	613	509	509	603	603
R2	0,020	0,032	0,028	0,042	0,026	0,041	0,028	0,041
Barrios	327	327	307	307	255	255	302	302

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis.

Controles incluidos: plaza de mercado, centro comercial, parque, área, estrato y universidad *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 5

Diferencia-en-diferencia (DD) estimativa del impacto del TQM en 2012

Fuente: cálculos propios.

5.2. Heterogeneidad del impacto del TQM sobre la tasa de homicidio

En la tabla 6, se muestra la estimación del impacto heterogéneo del TQM basada en la ecuación (2) para las variables de *estrato* y *universidad*. En todas las especificaciones muestrales, el coeficiente de asociado a DD sin el atributo sigue siendo no significativo y positivo. No obstante, las *dummies* de la interacción de DD con el estrato (panel A) son significativas estadísticamente, lo que refleja que el TQM en barrios con este atributo redujo la tasa de homicidio en magnitudes que van desde los 0,37 a los 0,54 puntos, lo cual parece significativo en términos prácticos.

Además, el panel A muestra que el TQM generó un efecto significativo en barrios con estrato relativamente alto, al excluir la comuna 18 (columna 2), y esta misma y los barrios colindantes a sus barrios perimetrales (columna 4). Esto sugiere que, en otros barrios intervenidos con el TQM (o sea, en los barrios pertenecientes al DA) y con estrato por encima de la mediana, la tasa de homicidio se redujo entre 0,59 y 0,58 puntos entre 2011 y 2013. Ahora bien, en barrios sin estrato alto, la tasa de homicidio no se redujo, sino que aumentó. Esto se nota al obtener el efecto neto promedio (-0,3 en columnas 1, 2 y 4 del panel A), aunque no es estadísticamente diferente de 0 en ninguna especificación muestral considerada.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas
Barrios tratados: localizados en comuna 18 y DA

	(1)	(2)	(3)	(4)
<i>Barrios de control: localizados en otras comunas</i>		<i>Sin comuna 18</i>	<i>Sin 18 y sus comunas colindantes</i>	<i>Sin 18 y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>
<i>Panel A. Efectos heterogéneos de estrato</i>				
T X d2013 X estrato	-0,460	-0,587*	-0,494	-0,581*
	(0,295)	(0,321)	(0,303)	(0,325)
T X d2013	0,159	0,287	0,275	0,286
	(0,182)	(0,222)	(0,224)	(0,222)
d2013 X estrato	-0,075	-0,075	-0,168	-0,081
	(0,178)	(0,178)	(0,142)	(0,186)
T X estrato	-0,611	-0,792	-0,539	-0,774
	(0,507)	(0,617)	(0,641)	(0,624)
T	0,569	0,777	0,762	0,772
	(0,413)	(0,533)	(0,527)	(0,534)
d2013	0,135	0,136	0,148*	0,137
	(0,085)	(0,085)	(0,088)	(0,085)
Estrato sobre la mediana = 1	-0,392**	-0,375**	-0,545***	-0,371**
	(0,151)	(0,148)	(0,139)	(0,148)
Constante	0,865***	0,952***	0,967***	0,975***
	(0,228)	(0,222)	(0,252)	(0,227)
$\widehat{\beta}_1 + \widehat{\beta}_2$	-0,300	-0,300	-0,219	-0,296
	(0,232)	(0,232)	(0,205)	(0,238)
R2	0,029	0,039	0,038	0,038
<i>Panel B. Efectos heterogéneos de universidad</i>				
T X d2013 X universidad	-0,046	-0,185	-0,391	-0,185
	(0,310)	(0,363)	(0,354)	(0,363)
T X d2013	0,195	0,357	0,358	0,357
	(0,214)	(0,277)	(0,278)	(0,278)
d2013 X universidad	-0,085	-0,085	0,120	-0,086
	(0,192)	(0,192)	(0,174)	(0,193)
T X universidad	-0,235	-0,413	-0,329	-0,400
	(0,568)	(0,770)	(0,769)	(0,770)
T	0,773	1,034	0,997	1,025
	(0,550)	(0,740)	(0,724)	(0,740)
d2013	0,116	0,117	0,116	0,117
	(0,079)	(0,079)	(0,080)	(0,081)
Universidades	-0,371**	-0,351*	-0,455**	-0,361*
	(0,186)	(0,184)	(0,221)	(0,185)
Constante	0,764***	0,850***	0,874***	0,875***
	(0,263)	(0,256)	(0,291)	(0,261)
$\widehat{\beta}_1 + \widehat{\beta}_2$	0,149	0,172	-0,033	0,172
	(0,223)	(0,234)	(0,219)	(0,234)
R2	0,027	0,039	0,036	0,038
Observaciones	653	613	509	603
Barrios	327	307	255	302

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$ *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$. Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis. Controles incluidos: plaza de mercado, centro comercial, parque, área.

Error estándar $(\widehat{\beta}_1 + \widehat{\beta}_2) = [Var(\widehat{\beta}_1) + Cov(\widehat{\beta}_1, \widehat{\beta}_2) + Var(\widehat{\beta}_2)]^{1/2}$.

Tabla 6

DD con efectos heterogéneos del TQM en 2012

Fuente: cálculos propios.

Por tanto, se concluye que la política tuvo un efecto en línea con lo esperado en zonas con estrato socioeconómico alto pero no en zonas con estrato socioeconómico bajo. Este resultado se puede racionalizar siguiendo a Villa y Salazar (2013), que encuentran teóricamente que, en poblaciones con trampas de pobreza y alta desigualdad en riqueza, los incentivos para delincuentes son más altos que en zonas sin esta característica socioeconómica. Así, en barrios con niveles bajos de ingreso, se presenta una ineffectividad del TQM para disuadir y, por tanto, reducir la tasa de homicidios, debido a la posibilidad de trampas de pobreza y posible alta desigualdad en la distribución de la riqueza.

En cuanto al efecto heterogéneo del TQM, teniendo en cuenta la variable *universidad*, en el panel B de la tabla 6, se muestra que no hay evidencia de que la política haya tenido un impacto sobre las tasas de homicidio.

6 Robustez

6.1. Efectos locales

Para estudiar si el impacto estimado del TQM descrito en la sección anterior se mantiene a escala local, realizamos ejercicios donde solo se incluyen las zonas tratadas y no tratadas con sus colindantes, usando la misma estrategia de identificación anterior.

En la tabla 7, se presentan las estimaciones DD a nivel local para las cuales no pudimos rechazar la hipótesis de tendencia pa-

Barrios tratados: localizados en...	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Comuna 18	DA	18 y DA	Comuna 18	DA	18 y DA
<i>Barrios de control</i>	<i>Localizados en comunas colindantes a las tratadas</i>			<i>Colindantes a los barrios perimetrales de las comunas tratadas</i>		
T X d2013	-0,149	0,071	-0,186	0,125	0,171	0,133
	(0,288)	(0,200)	(0,205)	(0,248)	(0,186)	(0,218)
T	0,284	0,700*	0,618*	0,597	0,699*	0,720*
	(0,307)	(0,417)	(0,305)	(0,440)	(0,417)	(0,433)
d2013	0,079	0,210*	0,116	0,157	0,111	0,148
	(0,222)	(0,125)	(0,076)	(0,192)	(0,101)	(0,151)
Constante	0,549***	0,677***	0,215***	0,780***	0,678***	0,657***
	(0,108)	(0,066)	(0,067)	(0,147)	(0,064)	(0,126)
Observaciones	144	363	50	194	425	204
R2	0,007	0,017	0,040	0,006	0,020	0,009
Barrios	72	182	25	97	213	102

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis.
Estimaciones sin controles. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 7

DD estimativa del impacto del TQM en 2012

Fuente: cálculos propios.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<i>Barrios tratados: localizados en...</i>	<i>Comuna 18</i>	<i>DA</i>	<i>DA</i>	<i>18 y DA</i>	<i>18 y DA</i>
<i>Barrios de control: localizados en...</i>	<i>Comunas colindantes de 18</i>	<i>Comunas colindantes de DA</i>	<i>Barrios colindantes de los barrios perimetrales de DA</i>	<i>Comunas colindantes de 18 y DA</i>	<i>Barrios colindantes de los barrios perimetrales de 18 y DA</i>
<i>A. Efectos heterogéneos de universidad</i>					
T X d2013 X universidad	0,772*	-0,188	-0,131	0,151	-0,131
	(0,453)	(0,386)	(0,244)	(0,380)	(0,244)
T X d2013	-0,196	0,102	0,154	0,188	0,163
	(0,315)	(0,238)	(0,278)	(0,225)	(0,251)
d2013 X universidad	-0,703*	0,057		-0,282	
	(0,403)	(0,299)		(0,292)	
T X universidad	-0,619	-0,087	-0,590	-0,285	-0,590
	(0,522)	(0,570)	(0,548)	(0,581)	(0,547)
T	0,344	0,820	0,731	0,820	0,854
	(0,340)	(0,539)	(0,558)	(0,538)	(0,552)
d2013	0,119	0,209	0,157	0,123	0,148
	(0,236)	(0,130)	(0,193)	(0,105)	(0,152)
Universidad	0,036	-0,502***		-0,305	
	(0,345)	(0,171)		(0,206)	
Constante	0,547***	0,692***	0,780***	0,692***	0,657***
	(0,114)	(0,068)	(0,148)	(0,066)	(0,127)
$\widehat{\beta}_1 + \widehat{\beta}_2$	0,576*	-0,086	0,023	0,339	0,032
	(0,329)	(0,305)	(0,241)	(0,307)	(0,208)
R2	0,018	0,022	0,010	0,025	0,013
<i>B. Efectos heterogéneos de estrato</i>					
T X d2013 X estrato		-0,884	-0,661	-0,499	-0,614*
		(0,546)	(0,475)	(0,336)	(0,366)
T X d2013		0,159	0,166	0,170	0,175
		(0,183)	(0,281)	(0,182)	(0,269)
d2013 X estrato		0,350	0,126	-0,035	0,080
		(0,493)	(0,412)	(0,240)	(0,278)
T X estrato		-0,656	-0,580	-0,835*	-0,584
		(0,491)	(0,534)	(0,497)	(0,520)
T		0,634	0,510	0,628	0,570
		(0,432)	(0,464)	(0,431)	(0,463)
d2013		0,136	0,129	0,125	0,120
		(0,088)	(0,230)	(0,086)	(0,214)
Estrato por encima de mediana = 1		-0,438***	-0,515**	-0,260*	-0,511***
		(0,105)	(0,225)	(0,134)	(0,190)
Constante		0,771***	0,895***	0,777***	0,835***
		(0,079)	(0,175)	(0,077)	(0,173)
$\widehat{\beta}_1 + \widehat{\beta}_2$		-0,725	-0,495	-0,329	-0,440*
		(0,517)	(0,386)	(0,283)	(0,250)
R2		0,021	0,009	0,024	0,012
Observaciones	144	363	194	425	204
Barrios	72	182	97	213	102

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$. Estimaciones sin controles.

Tabla 8

DD con efectos heterogéneos locales del TQM en 2012

Fuente: cálculos propios.

ralela para la tasa de homicidio entre barrios tratados y no tratados (véase tabla 14 del anexo). Dados los resultados de la tabla 8, podemos suponer razonablemente que estos no van a cambiar significativamente con la inclusión de covariables, no obstante que *estrato*, *universidad* y otros controles son significativamente heterogéneos entre barrios tratados y controlados (véanse paneles D, E, F y H de la tabla 13 del anexo). Los resultados revelan que, bajo ninguna de las especificaciones, el coeficiente de DD es significativo estadísticamente.

Por otro lado, en la tabla 8, se presentan las estimaciones DD con efectos heterogéneos a nivel local, donde se mantienen los resultados de las pruebas de tendencia paralela (véase tabla 15). La columna 1 del panel A muestra que, cuando se considera solo la comuna 18 y sus comunas colindantes, la política del TQM en zonas con presencia de universidades incrementó la tasa de homicidio en 0,77 puntos entre 2012 y 2013, lo que contradice también lo esperado por el programa. Además, el efecto neto medio en esa misma especificación muestra es de 0,57 puntos de incremento y también es significativo estadísticamente.

Este resultado se puede racionalizar de acuerdo con el marco conceptual propuesto previamente pues, según la economía del crimen, los delincuentes racionales adultos tendrían mayores incentivos de victimizar a estos transeúntes en zonas con presencia de universidades, debido a que es una población relativamente más vulnerable.

La columna 5 del panel B muestra también que la política del TQM en barrios con estrato alto redujo en 0,61 puntos la tasa de homicidio entre 2011 y 2013, un efecto significativo en términos prácticos. Este resultado se tiene solo si los barrios de control incluyen a los barrios colindantes a los barrios perimetrales de las comunas tratadas. Mientras que el efecto del TQM en barrios sin estrato alto fue no significativo, el efecto neto promedio del TQM a través de barrios con y sin estrato alto fue negativo y estadísticamente significativo, lo que indica una reducción del crimen en 0,44 puntos. Este resultado se puede explicar nuevamente siguiendo a Villa y Salazar (2013), pues una menor pobreza reduciría los incentivos para la delincuencia.

En la tabla 9, se exhiben los resultados más interesantes de las estimaciones DD con efectos heterogéneos. Por un lado, indirectamente hemos estimado la DD para la presencia de programas complementarios al TQM (2013 X programa) hallando que, en dos de las especificaciones de la muestra (columnas 1 y 4), estos tuvieron un impacto negativo sobre la tasa de homicidio, siendo mayor cuando se considera al DA y sus comunas colindantes (0,39 puntos). Esto indica que esos programas tuvieron el impacto deseado por los *policy makers*. No obstante, cuando se interactuó al anterior impacto con TQM (T X 2013 X programa), se generó un aumento

en la tasa de homicidio, que es significativo. Esto significa que, en zonas donde estos programas fueron implementados, la política del TQM tuvo un impacto contrario al esperado aumentando, de hecho, la tasa de homicidio.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas				
	(1)	(2)	(3)	(4)
<i>Barrios tratados: localizados en...</i>	DA	DA	18 y DA	18 y DA
<i>Barrios de control: localizados en...</i>	Comunas colindantes de DA	Barrios colindantes de los barrios perimetrales de DA	Comunas colindantes de 18 y DA	Barrios colindantes de los barrios perimetrales de 18 y DA
<i>C. Efectos heterogéneos de programa</i>				
T X d2013 X programa	0,790**	0,749*	0,665**	0,692*
	(0,335)	(0,398)	(0,323)	(0,366)
T x d2013	-0,167	-0,167	-0,064	-0,144
	(0,193)	(0,283)	(0,177)	(0,238)
d2013 X programa	-0,385**	-0,344	-0,259**	-0,287
	(0,149)	(0,259)	(0,122)	(0,205)
T X programa	1,339*	1,614**	1,293	1,511*
	(0,781)	(0,807)	(0,786)	(0,800)
T	0,046	-0,138	0,047	0,009
	(0,174)	(0,243)	(0,173)	(0,225)
d2013	0,233*	0,233	0,130	0,210
	(0,134)	(0,245)	(0,109)	(0,192)
Presencia de programa = 1	-0,123	-0,398*	-0,077	-0,296
	(0,116)	(0,204)	(0,151)	(0,178)
Constante	0,684***	0,869***	0,684***	0,722***
	(0,070)	(0,182)	(0,069)	(0,157)
$\widehat{\beta}_1 + \widehat{\beta}_2$	0,623**	0,582**	0,600**	0,547*
	(0,275)	(0,283)	(0,272)	(0,280)
R2	0,044	0,034	0,046	0,037
Observaciones	363	194	425	204
Barrios	182	97	213	102

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Estimaciones sin controles.

Tabla 9

DD con efectos heterogéneos locales del TQM en 2012

Fuente: cálculos propios.

Por ejemplo, cuando el barrio tratado pertenece al DA y el de control se encuentra en una comuna que lo colinda, la presencia de TQM (cuya *dummy* es positiva) interactuada con la de un programa complementario (cuya *dummy* es negativa) eleva la tasa de homicidio en 0,79 puntos. Esto indica que el TQM contrarrestó y neutralizó los efectos deseados de los programas complementarios en zonas en las que ambas medidas confluyeron. Este resultado, que también se reflejó en la estimación del efecto neto promedio, estaría

mostrando las falencias y descoordinación en el diseño de las medidas que hicieron parte del PICSC, y cuyo objetivo era contrarrestar las actividades violentas en Cali.

6.2. *Spillovers* o efectos desplazamiento

En la figura 4, se nos sugieren posibles *spillovers* derivados del TQM, ya que el homicidio con víctimas menores de edad creció en las comunas de control entre 2011 y 2013. Aunque esto no es evidencia suficiente para afirmar que hubo un efecto de rebosamiento del TQM sobre barrios y comunas colindantes no tratadas, nos permite motivar el estudio de este tipo de fenómenos. Para identificarlo, creamos un nuevo grupo de tratamiento (denotado

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>Barrios tratados: localizados en 18, DA y los colindantes a sus barrios perimetrales (T2)</i>						
<i>Barrios de control</i>	<i>Todos menos los colindantes a los perimetrales del grupo tratado</i>	<i>Todos los demás</i>	<i>Todos menos los colindantes a los perimetrales del grupo tratado</i>	<i>Todos los demás</i>	<i>Todos menos los colindantes a los perimetrales del grupo tratado</i>	<i>Todos los demás</i>
	A. Diferencia-en-diferencia (DD)		B. Triple diferencia-en-diferencia (DDD): efectos heterogéneos de			
			B.1. Estrato ⁺		B.2. Universidad ⁺⁺	
T2 X d2013	0,202	0,143	0,137	0,129	0,218	0,154
	(0,150)	(0,150)	(0,172)	(0,165)	(0,175)	(0,173)
T2	0,500	0,494	0,487	0,478	0,551	0,539
	(0,340)	(0,329)	(0,375)	(0,367)	(0,413)	(0,397)
d2013	0,059	0,108	0,134	0,137	0,060	0,113
	(0,076)	(0,082)	(0,101)	(0,090)	(0,080)	(0,086)
d2013 X T2 X estrato			0,140	-0,062		
			(0,271)	(0,284)		
Estrato			-0,328**	-0,375***		
			(0,150)	(0,129)		
d2013 X T2 X universidad					-0,073	-0,005
					(0,293)	(0,282)
Universidades					-0,305*	-0,334**
					(0,172)	(0,160)
Constante	0,729***	0,721***	0,825***	0,834***	0,747***	0,738***
	(0,082)	(0,072)	(0,106)	(0,094)	(0,086)	(0,075)
$\hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2$			0,277	0,068	0,146	0,149
			(0,209)	(0,232)	(0,235)	(0,223)
Observaciones	579	653	579	653	579	653
R2	0,015	0,014	0,025	0,024	0,017	0,016
Barrios	290	327	290	327	290	327

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis.

Estimaciones sin controles. + No se muestran las interacciones: 2013 X estrato, T2 x estrato y la constante; ++ no se muestran las interacciones: d2013 X univ, T2 x univ. y la constante. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 10

Estimación del impacto de ser un barrio (o colindante a uno) intervenido por el TQM en 2012

Fuente: cálculos propios.

T2), integrado por los barrios tratados más aquellos colindantes a sus barrios perimetrales y, en algunas estimaciones, no incluimos a los barrios colindantes a T2, para capturar discontinuidades geográficas de los posibles *spillovers* generados por el TQM.

En la tabla 10, se revelan las estimaciones por DD (panel A) y DD (panel B) con efectos heterogéneos con el nuevo grupo de tratamiento y las especificaciones con y sin discontinuidad geográfica para los barrios no tratados, que se podían estimar, dados los resultados de las pruebas de tendencia paralela (véanse paneles A y B de la tabla 16 del anexo) y las pruebas de balance de la línea de base (véanse paneles K y L de la tabla 13 del anexo). En ninguno de los casos, existe evidencia de efectos del TQM sobre la tasa de homicidio, ni siquiera con efectos heterogéneos de estrato (panel B1) y universidad (panel B2). En todos los casos, la *dummy* de intervención es positiva y no significativa y las *dummies* de *estrato* y *universidad* tienen coeficientes negativos y significativos, lo cual converge con los resultados previos. Esto implica que no hay evidencia de que el TQM haya generado *spillovers* continuos o discontinuos geográficamente.

6.3. Otros efectos heterogéneos

Hemos comentado previamente que, bajo ciertas condiciones, la estimación del impacto del TQM podría estar sesgada. Un primer caso fue la no intervención en la comuna 20, pese a sus empinadas tasas de homicidio. En la tabla 11 (panel A) se revela, mediante DD, que el TQM no impactó en la tasa de homicidios cuando se excluye la comuna 20, aunque la *dummy* de tratamiento es significativa, y positiva, cuando se incluyen covariables. Esto implica que el TQM elevó en 0,69 puntos la tasa de homicidio, lo que, de nuevo, muestra un efecto no deseable por los *policy makers*. Paralelamente, la estimación por DD con efectos heterogéneos de estrato (panel B.1) y universidad (panel B.2) indica resultados similares, aunque se evidencia que el TQM en presencia de ambos atributos redujo significativamente la tasa de homicidio. En todas las estimaciones presentadas, no se puede rechazar la hipótesis de tendencia paralela (véase tabla 17 del anexo), y las pruebas de balance de la línea de base presentan resultados similares, salvo heterogeneidades con la variable de *centro comercial* (véanse paneles I y J de la tabla 13 del anexo). Examinaremos este caso a continuación.

Finalmente, algunas pruebas de balance de la línea de base indicaron posibles efectos heterogéneos derivados de covariables diferentes a estrato o universidad (véanse paneles B, D, F, H e I de la tabla 13 del anexo). En la tabla 12, se revelan estas estimaciones en las especificaciones, en las que no se puede rechazar la hipótesis de tendencia paralela (véase tabla 18). En ninguno de los casos, existe evidencia de efectos heterogéneos significa-

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>Barrios tratados: localizados en 18 y DA</i>						
<i>Barrios de control</i>	<i>Sin comuna 20</i>		<i>Sin comuna 20</i>	<i>Sin comuna 20 y sus comunas colindantes</i>	<i>Sin comuna 20</i>	<i>Sin comuna 20 y sus comunas colindantes</i>
	<i>A. Diferencia-en-diferencia (DD)</i>		<i>B. Triple diferencia-en-diferencia (DDD): efectos heterogéneos de</i>			
Controles	<i>Sí</i>	<i>No</i>	<i>B.1. Estrato⁺</i>		<i>B.2. Universidad⁺⁺</i>	
T X d2013	0,210	0,210	0,218	0,213	0,238	0,202
	(0,172)	(0,173)	(0,179)	(0,180)	(0,213)	(0,217)
T	0,694*	0,682	0,599	0,598	0,810	0,805
	(0,416)	(0,418)	(0,418)	(0,417)	(0,556)	(0,556)
D2013	0,071	0,071	0,077	0,082	0,073	0,109
	(0,072)	(0,073)	(0,077)	(0,078)	(0,076)	(0,085)
D2013 X T X estrato			-0,518*	-0,680**		
			(0,293)	(0,345)		
Estrato			-0,370**	-0,504***		
			(0,151)	(0,150)		
D2013 X T X universidad					-0,089	-0,258
					(0,309)	(0,301)
Universidades					-0,363*	-0,434**
					(0,186)	(0,197)
Constante	0,683***	0,659***	0,733***	0,747***	0,619**	0,640**
	(0,067)	(0,244)	(0,243)	(0,272)	(0,281)	(0,313)
$\widehat{\beta}_1 + \widehat{\beta}_2$			-0,300	-0,468	0,149	-0,056
			(0,232)	(0,295)	(0,223)	(0,208)
Observaciones	633	633	633	571	633	571
R2	0,023	0,025	0,030	0,029	0,030	0,029
Barrios	317	317	317	286	317	286

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis.

Estimaciones DD con controles de área, plaza, parque, centro comercial. + No se muestran las interacciones: 2013 X estrato, T2 x estrato y la constante; ++ no se muestran las interacciones: d2013 X univ., T2 x univ. y la constante. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 11

DD con efectos heterogéneos del TQM en 2012

Fuente: cálculos propios.

tivos, aunque el TQM en zonas con presencia de centros comerciales (columnas 2, 3 y 4) redujo la tasa de homicidio entre 0,31 y 0,45 puntos. Nuevamente, al estimar efectos heterogéneos de área (columna 1) —si se excluyen la comuna 18 y sus comunas colindantes—, la DD (2013 X T) es significativa y positiva, lo que evidencia que la intervención elevó la tasa de homicidio en 0,38 puntos.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas			
	(1)	(2)	(3)
<i>Barrios tratados: localizados en...</i>	DA	18 y DA	18 y DA
<i>Barrios de control</i>	<i>Todos sin 18 y sus comunas colindantes</i>	<i>Colindantes a los barrios perimetrales de la comuna tratada</i>	<i>Todos sin comuna 20</i>
T X d2013 X área	-0,144 (0,393)		
T X d2013 X centro comercial		-0,241 (0,272)	-0,375 (0,234)
T x d2013	0,383* (0,227)	0,131 (0,237)	0,218 (0,176)
T	0,489 (0,307)	0,687 (0,447)	0,687 (0,423)
Área	-0,042 (0,153)		
Centro comercial		-0,386** (0,159)	-0,45*** (0,100)
Constante	0,8*** (0,116)	0,71*** (0,142)	0,71*** (0,071)
$\widehat{\beta}_1 + \widehat{\beta}_2$	0,239 (0,321)	-0,110 (0,133)	-0,157 (0,155)
Observaciones	509	204	633
R2	0,028	0,011	0,025
Barrios	255	102	317

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis.

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

No se muestran las demás interacciones y *dummies* para la triple diferencia.

Estimaciones sin controles.

Tabla 12

DD con efectos heterogéneos del TQM en 2012

Fuente: cálculos propios.

7 Conclusiones y discusión

La evidencia encontrada muestra que, en Cali, el TQM de 2012 no disminuyó la tasa de homicidio en barrios tratados relativo a los no tratados. Este resultado es robustecido por estimaciones DD con diferentes especificaciones muestrales que consideraron posibles *spillovers* de vecindario, *spillovers* discontinuos geográficamente y efectos locales. Incluso, existe evidencia cuando estudiamos DD con efectos heterogéneos de que el TQM afectó, positiva y significativamente, a la tasa de homicidio en las zonas tratadas, una falla en el diseño de la política.

Por otro lado, la política del TQM generó efectos heterogéneos en zonas que tenían un estrato socioeconómico alto y con presen-

cia de universidades. Encontramos que la política en zonas con estrato alto generó una disminución en la tasa de homicidio, pero no en zonas con estrato bajo. En cuanto al efecto heterogéneo del TQM teniendo en cuenta la variable *universidad*, no encontramos evidencia de que la política haya tenido un impacto sobre la tasa de homicidio. Más aún, evidenciamos que el TQM contrarrestó y neutralizó los impactos negativos sobre la tasa de homicidio de los programas complementarios dirigidos a la población juvenil. Esto reitera las fallas en el diseño de estas políticas, pese a hacer parte del PICSC.

Esto muestra, como señalamos inicialmente, que no hubo articulación entre estas medidas, lo que revela fallas en el diseño de este plan, mucho más patentes en la operación del TQM, que fue aplicada inicialmente en un par de comunas y, luego, extendido a otras, actuando reactivamente ante resultados positivos preliminares.

Algunas limitaciones del análisis se debieron a que solo contamos con datos anuales, lo que no nos permitió estudiar los efectos de ampliar gradualmente la extensión geográfica de la intervención. Asimismo, no pudimos contar con acceso a información más detallada sobre la logística del TQM, lo que restringió nuestra evaluación de impacto. Sin embargo, consideramos que nuestra evidencia es suficientemente robusta para contribuir a la bibliografía sobre la efectividad de los toques de queda (y las políticas anticrimen en general) y las decisiones de los *policy makers* de la ciudad sobre estas. Finalmente, nuestros resultados no deben extrapolarse a otras poblaciones, debido a que políticas del TQM pueden diferir en varias dimensiones a través de países y economías, así que parece fútil discutir la validez externa de este tipo de políticas anticrimen.

8 Bibliografía

- ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI (2012). Plan Integral de Convivencia y Seguridad Ciudadana 2012-2015, Santiago de Cali.
- ANGRIST J, PISCHKE J (2009). Mostly Harmless Econometrics. Princeton University Press.
- ARANGO D, ORTEGA D, OLAYA J (2009). Modelación del número de homicidios vía regresión de Poisson. *Heurística* 16:81-90.
- ARANGO S, PRADO J, DYNER I (2009). Evaluación de políticas públicas para la reducción de la criminalidad en Medellín: una aproximación con dinámica de sistemas. *Ensayos sobre Política Económica*, Banco de la República 27:80-109.
- BECKER G (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy* 76(2):169-217.
- BENAVENTE J, CONTRERAS D, MELO E, MONTERO R (2002). Programas antidelincuencia: evaluando comuna segura. Universidad de Chile, Departamento de Economía, Santiago de Chile.
- BURBANO E, ZAFRA M (2017). Homicide and land prices: A spatial analysis in Santiago de Cali. *Cuadernos de Economía* 40:147-159.

- CONCHA A, ESPITIA V, ESPINOSA R, GUERRERO R (2002). La epidemiología de los homicidios en Cali, 1993-1998: seis años de un modelo poblacional. *Revista Panamericana de Salud Pública* 12:230-239.
- CORTÉS D, FRANCO M, HINCAPIÉ L, VARGAS J (2011). Seguridad democrática, presencia de la policía y conflicto en Colombia. Universidad del Rosario, Facultad de Economía, Bogotá.
- DI TELLA R, SCHARGRODSKY E (2004). Do police reduce crime? Estimates using allocation of police forces after a terrorist attack. *The American Economic Review* 94(1):116-133.
- DÍAZ Á, GRAFFE N (2014). Economía del crimen: determinantes socioeconómicos de la criminalidad en la ciudad de Cali, 2002-2012. Universidad de San Buenaventura Cali, Facultad de Ciencias Económicas, Santiago de Cali.
- DUSEK L (2015). Time to Punishment: the effects of a shorter criminal procedure on crime rates. *International Review of Law and Economics* 43:134-147.
- EL PAÍS (2012). Toque de queda para menores se extiende a la Comuna 18, en el suroccidente de Cali, 9 de febrero. <https://www.elpais.com.co/judicial/toque-de-queda-para-menores-se-extiende-a-la-comuna-18-en-el-suroccidente-de-cali.html>, acceso 27 de septiembre de 2019.
- ESCOBEDO R (2013). Violencia homicida en Cali: focos y organizaciones criminales. Una mirada de largo plazo. Fundación Ideas para la Paz, Santiago de Cali.
- FRITSCH E, CAETI T, TAYLOR T (1999). Gang suppression through saturation patrol, aggressive curfew, and truancy enforcement: a quasi-experimental test of the Dallas anti-gang initiative. *Crime i Delinquency* 45(1):122-139.
- FRISCHTAK C, MANDEL B (2012). Crime, house prices, and inequality: the effect of UPP in Rio. *Federal Reserve Bank of New York Staff Reports* 542.
- HEATON P (2012). Sunday liquor laws and crime. *Journal of Public Economics* 96:42-52.
- IMBENS G, RUBIN D (2015). *Causal Inference for Statistics, Social and Biomedical Sciences, An Introduction*. Cambridge University Press, Nueva York.
- JACOB B, LEFGREN L (2003). Are idle hands the Devil's workshop? Incapacitation, concentration, and juvenile crime. *The American Economic Review* 93(5):1560-1577.
- KLICK J, TABARROK A (2005). Using terror alert levels to estimate the effect of police crime. *Journal of Law and Economics* 48(1):267-279.
- KOLLIAS C, MYLONIDIS N, PALEOLOGOU S (2013). Crime and the effectiveness of public orden spending in Greece: policy implications of some presistent findings. *Journal of Policy Modelling* 35:121-133.
- LOAIZA G, BELTRÁN M, ESCOBAR A, GARZÓN J, HENAO A, JIMÉNEZ W, MORERA E, MURILLO J (2012). *Historia de Cali Siglo XX. Tomo I: Espacio Urbano*. Universidad del Valle, Cali.
- LUDWIG J, DUNCAN G, HIRSCHFIELD P (2001). Urban poverty and juvenile crime: evidence from a randomized housing - mobility experiment. *The Quarterly Journal of Economics* 116(2):655-679.
- MACHIN S, MARIE O (2005). Crime and polices resources: the street crime initiative. Center for Economic Performance. London School of Economics and Political Science, Londres.
- MALES M (2000). Vernon, Connecticut's juvenile curfew: the circumstances of youths cited and effects on crime. *Criminal Justice Policy Review* 11(3): 254-267.
- MANCERA A (2008). Factores económicos y demográficos de distintas categorías de delitos en Colombia. Prueba desde un panel de datos de las regiones de Colombia. *Revista Economía del Caribe* 2:202-231.
- MCDOWALL D, LOFTIN C, WIERSEMA B (2000). The impact of youth curfew laws on juvenile crime rates. *Crime i Delinquency* 46(1):76-91.
- MING L (2009). More police, less crime: evidence from US state data. *International Review of Law and Economics* 29:73-80.
- MURALIDHARAN K, PRAKASH N (2017). Cycling to school: increasing secondary school enrollment for girls in India. *American Economic Journal: Applied Economics* 9(3):321-350.

- OBSERVATORIO SOCIAL DE CALI (2011). *Violencia, convivencia y dinámica social en Cali: lectura desde el observatorio social*. Observatorio Social de Cali, Alcaldía Municipal, Santiago de Cali (Colombia).
- ORTIZ H (2010). *La violencia homicida y su concentración espacial en la ciudad de Cali, 1996-2007*. Universidad del Valle, Facultad de Humanidades, Santiago de Cali.
- RAMÍREZ L, MORALES C, ORTIZ D (2010). *Un viaje al enigma de un territorio que se resignifica constantemente. Comuna 13: entre el dolor y el amor de su realidad*. Universidad de Antioquia, Medellín.
- ROSS A (2012). *Crime, police, and truth-in-sentencing: the impact of state sentencing policy on local communities*. *Regional Science and Urban Economics* 42: 144-152.
- SÁNCHEZ A, VILLAVECES A, KRAFTY R, PARK T, WEISS H, FABIO A, PUYANA J, GUTIÉRREZ M (2011). *Polices for alcohol restriction and their association with interpersonal violence: a time-series analysis of homicides en Cali, Colombia*. *International Journal of Epidemiology* 40:1037-1046.
- TAYLOR B, LI J (2015). *Do fewer guns lead to less crime? Evidence from Australia*. *International Review of Law and Economics* 42:72-78.
- THE ECONOMIST (2016). *Revisiting the world's most violent cities*, 30 de marzo. <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/03/daily-chart-18>, acceso 10 de octubre de 2019.
- VÁSQUEZ D (2010). *Análisis microeconómico de la tasa de delincuencia en Santiago de Cali*. *Libre Empresa* 13:11-21.
- VÁSQUEZ E (2001). *Historia de Cali del Siglo XX*, Cali. Artes Gráficas del Valle, Santiago de Cali.
- VILLA E, SALAZAR A (2013). *Poverty traps, economic inequality and incentives for delinquency*. *Cuadernos de Economía* 32(61):753-786.
- WEBER B (2014). *Can safe ride programs reduce urban crime*. *Regional Science and Urban Economics* 48:1-11.

9 Anexo

Variables	Barrios de control (C)	Media C	Barrios tratados con el TQM (T)	Media T	Diferencia	Barrios de control (C)	Media C	Barrios tratados con TQM (T)	Media T	Diferencia
<i>Barrios tratados localizados en: comuna 18, DA (T)</i>										
<i>A. Sin comuna 18</i>						<i>B. Sin 18 y sus comunas colindantes</i>				
Área	254	0,504	60	0,567	-0,063	200	0,435	60	0,567	-0,13*
Estrato	254	0,319	60	0,033	0,29***	200	0,165	60	0,033	0,13***
Plaza	254	0,028	60	0	0,028	200	0,035	60	0	0,035
C. comercial	254	0,055	60	0,017	0,038	200	0,03	60	0,017	0,013
Parques	254	0,748	60	0,817	-0,069	200	0,75	60	0,817	-0,067
Universidad	254	0,047	60	0,267	-0,2***	200	0,045	60	0,267	-0,2***
<i>C. Sin 18 y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>						<i>D. 18 y sus comunas colindantes</i>				
Área	248	0,496	60	0,567	-0,071	54	0,759	20	0,25	0,51***
Estrato	248	0,306	60	0,033	0,27***	54	0,889	20	0	0,89***
Plaza	248	0,028	60	0	0,028	54	0	20	0	0
C. comercial	248	0,048	60	0,017	0,032	54	0,148	20	0	0,148*
Parques	248	0,754	60	0,817	-0,063	54	0,741	20	0,7	0,041
Universidad	248	0,048	60	0,267	-0,2***	54	0,056	20	0,1	-0,044
<i>E. DA y sus comunas colindantes</i>						<i>F. 18 y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>				
Área	105	0,486	80	0,487	-0,002	6	0,833	20	0,25	0,58***
Estrato	105	0,219	80	0,025	0,19***	6	0,833	20	0	0,83***
Plaza	105	0,038	80	0	0,04*	6	0	20	0	0
C. comercial	105	0,057	80	0,013	0,045	6	0,333	20	0	0,33***
Parques	105	0,81	80	0,787	0,022	6	0,5	20	0,7	-0,2
Universidad	105	0,029	80	0,225	-0,2***	6	0	20	0,1	-0,1
<i>G. 18, DA y sus comunas colindantes</i>						<i>H. 18, DA y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>				
Área	137	0,526	80	0,487	0,038	24	0,625	80	0,487	0,138
Estrato	137	0,387	80	0,025	0,36***	24	0,375	80	0,025	0,35***
Plaza	137	0,029	80	0	0,029	24	0	80	0	0
C. comercial	137	0,058	80	0,013	0,046	24	0,125	80	0,013	0,113**
Parques	137	0,781	80	0,787	-0,006	24	0,833	80	0,787	0,046
Universidad	137	0,044	80	0,225	-0,2***	24	0	80	0,225	-0,23**
<i>I. Sin comuna 20</i>						<i>J. Sin comuna 20 y sus comunas colindantes</i>				
Área	244	0,516	80	0,487	0,029	212	0,495	80	0,487	0,008
Estrato	244	0,332	80	0,025	0,31***	212	0,241	80	0,025	0,22***
Plaza	244	0,025	80	0	0,025	212	0,028	80	0	0,028
C. comercial	244	0,057	80	0,013	0,045*	212	0,057	80	0,013	0,044
Parques	244	0,766	80	0,787	-0,021	212	0,778	80	0,787	-0,009
Universidad	244	0,049	80	0,225	-0,2***	212	0,042	80	0,225	-0,2***
<i>Barrios tratados localizados en comuna 18, DA y barrios colindantes a sus barrios perimetrales (T2)</i>										
<i>K. Sin los colindantes a los perimetrales del grupo tratado</i>						<i>L. Con todos los barrios</i>				
Área	194	0,485	101	0,515	-0,030	230	0,491	104	0,519	-0,028
Estrato	194	0,299	101	0,089	0,21***	230	0,313	104	0,106	0,21***
Plaza	194	0,031	101	0,000	0,031*	230	0,030	104	0,000	0,030*
C. comercial	194	0,036	101	0,030	0,006	230	0,048	104	0,038	0,009
Parques	194	0,742	101	0,792	-0,050	230	0,739	104	0,798	-0,059
Universidad	194	0,057	101	0,178	-0,1***	230	0,052	104	0,173	-0,12**

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 13

Test de balance de línea base: pruebas T de diferencia de medias

Fuente: cálculos propios.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>Muestra solo incluye...</i>	<i>18 y sus comunas colindantes</i>	<i>DA y sus comunas colindantes</i>	<i>18 y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>	<i>DA y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>	<i>18, DA y sus comunas colindantes</i>	<i>18, DA, y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>
Año X T	0,033 (0,045)	0,187 (0,121)	0,089 (0,077)	0,156 (0,123)	0,178 (0,120)	0,174 (0,123)
Observaciones	504	1274	175	679	1491	714
R2	0,014	0,017	0,012	0,010	0,019	0,011
Barrios	72	182	25	97	213	102

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis; el año es codificado de 2005 = 1 a 2011 = 7. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 14

Pruebas del supuesto de tendencia paralela para efectos locales ($T =$ intervenida)

Fuente: cálculos propios.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>Muestra solo incluye...</i>	<i>18 y sus comunas colindantes</i>	<i>DA y sus comunas colindantes</i>	<i>18 y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>	<i>DA y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>	<i>18, DA y sus comunas colindantes</i>	<i>18, DA, y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>
Año X T X estrato⁺	0,128* (0,072)	0,057 (0,048)	0,101 (0,066)	-0,010 (0,027)	0,037 (0,038)	0,021 (0,031)
R2	0,091	0,021	0,023	0,012	0,023	0,013
Año X T X PROG⁺⁺	Omitida	0,219 (0,225)	Omitida	0,276 (0,227)	0,273 (0,225)	0,273 (0,227)
R2	0,014	0,037	0,013	0,032	0,039	0,033
Año X T X universidad⁺⁺⁺	-0,070 (0,091)	-0,165 (0,157)	-0,040 (0,056)	-0,155 (0,155)	-0,168 (0,159)	-0,155 (0,155)
R2	0,020	0,022	0,024	0,015	0,024	0,016
Observaciones	504	1274	175	679	1491	714
Barrios	72	182	25	97	213	102

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis; el año es codificado de 2005 = 1 a 2011 = 7.

+ No se muestran las interacciones: año X T, año X estrato, T X estrato, y las *dummies* de T, estrato, la variable año y la constante.

++ No se muestran las interacciones: año X T, año X programa, T X programa, y las *dummies* de T, programa, la variable año y la constante.

+++ No se muestran las interacciones: año X T, año X universidad, T X universidad, y las *dummies* de T, universidad, la variable año y la constante. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 15

Pruebas del supuesto de tendencia paralela para efectos locales ($T =$ intervenida)

Fuente: cálculos propios.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<i>Barrios tratados: localizados en 18, DA y los colindantes a sus barrios perimetrales</i>					
<i>A. Barrios de control: todos menos los colindantes a los perimetrales del grupo tratado</i>					
Año X T2	0,156 (0,097)				
Año X T2 X estrato		-0,031 (0,021)			
Año X T2 X universidad			-0,106 (0,122)		
Año X T2 X programa				0,558** (0,276)	
Año X T2 X plaza					Omitido
Constante	0,908*** (0,131)	1,232*** (0,239)	0,925*** (0,139)	0,728*** (0,073)	0,892*** (0,133)
Observaciones	2026	2026	2026	2026	2026
R2	0,009	0,014	0,011	0,047	0,015
Barrios	292	292	292	292	292
<i>B. Barrios de control: todos los demás</i>					
Año X T2	0,151 (0,094)				
Año X T2 X estrato		-0,009 (0,030)			
Año X T2 X universidad			-0,092 (0,117)		
Año X T2 X programa				0,467* (0,251)	
Año X T2 X plaza					Omitido
Constante	0,879*** (0,116)	0,863** (0,390)	0,892*** (0,123)	0,731*** (0,072)	0,866*** (0,118)
Observaciones	2289	2289	2289	2289	2289
R2	0,009	0,015	0,011	0,042	0,013
Barrios	327	327	327	327	327

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis.

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 16

Pruebas del supuesto de tendencia paralela para *spillovers* (T2 = intervenida)

Fuente: cálculos propios.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas

	(1)	(2)
	<i>Sin comuna 20</i>	<i>Sin 20 y sus comunas colindantes</i>
Año X T	0,192	0,199*
	(0,120)	(0,120)
R2	0,014	0,013
Año X T X estrato	0,015	0,024
	(0,026)	(0,030)
R2	0,017	0,016
Año X T X PROG	0,429*	0,448*
	(0,251)	(0,265)
R2	0,041	0,043
Año X T X universidad	-0,151	-0,143
	(0,157)	(0,158)
R2	0,018	0,017
Observaciones	2219	2002
Barrios	317	286

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis.

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 17

Pruebas del supuesto de tendencia paralela sin comuna 20 ($T =$ intervenida)

Fuente: cálculos propios.

Variable dependiente: tasa de homicidio por cada 1000 personas

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
<i>Muestra incluye...</i>	<i>Sin 18 y sus comunas colindantes</i>	<i>18 y sus comunas colindantes</i>	<i>18 y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>	<i>DA y sus comunas colindantes</i>	<i>18 y sus comunas colindantes</i>	<i>18, DA y barrios colindantes a sus barrios perimetrales</i>	<i>Sin comuna 20</i>
Año X T X área	0,266	0,176*	0,268**				
	(0,279)	(0,105)	(0,118)				
R2	0,018	0,021	0,020				
Año X T X plaza				Omitido			
R2				0,018			
Año X T X centro comercial					-0,038	-0,153	-0,153
					(0,158)	(0,126)	(0,126)
R2					0,013	0,016	0,016
Observaciones	1785	504	175	1274	504	714	2219
Barrios	255	72	25	182	72	102	317

Errores estándar robustos clusterizados a escala de barrio entre paréntesis; el año es codificado de 2005 = 1 a 2011 = 7.

Solo se muestran las interacciones relevantes. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 18

Pruebas del supuesto de tendencia paralela para otros efectos heterogéneos ($T =$ intervenida)

Fuente: cálculos propios.

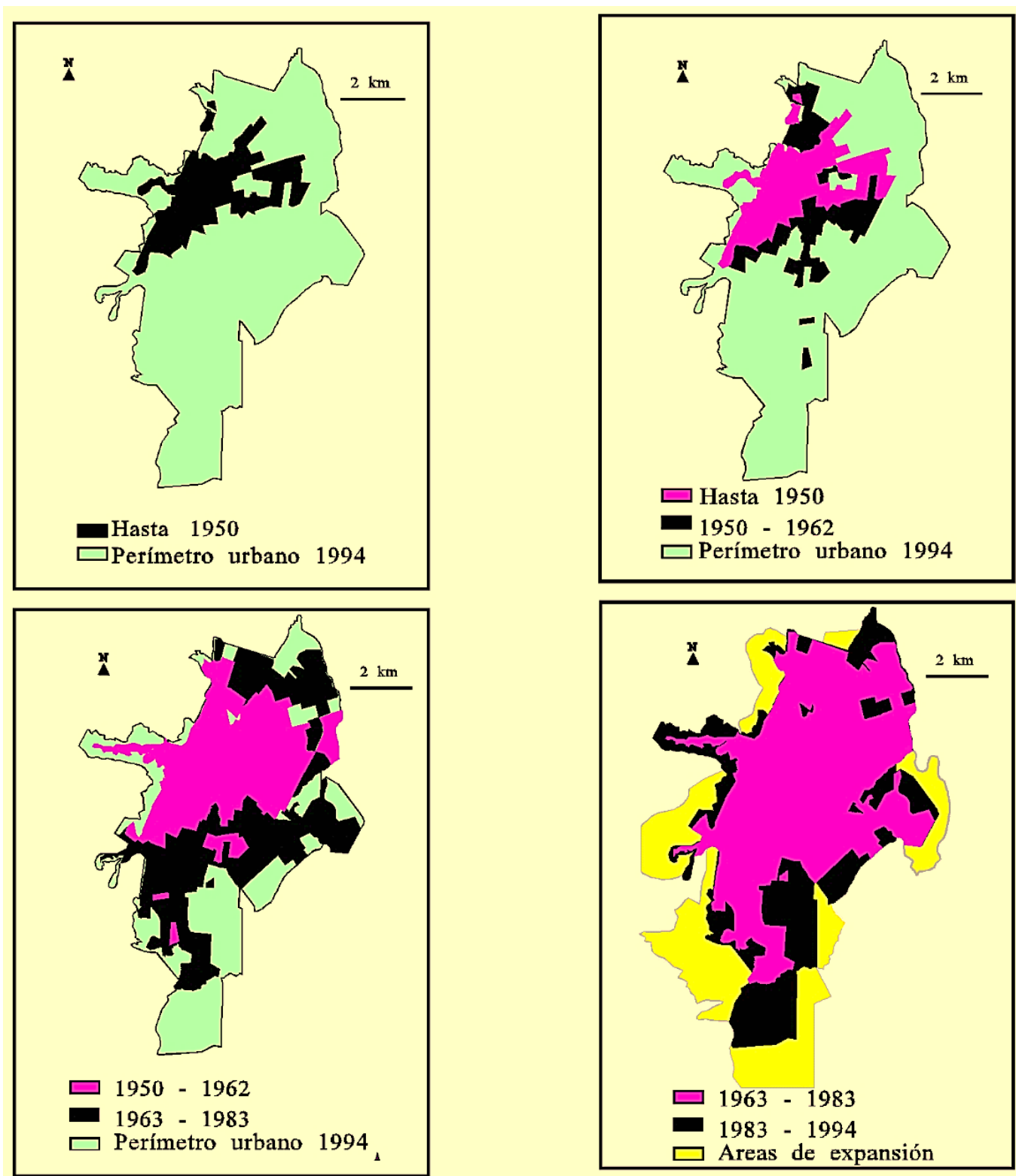


Figura 5

Expansión urbanística de Cali

Fuente: Plan para la Mitigación de Riesgos en Cali (OSSO).

Los orígenes de la vulnerabilidad macroeconómica y sus principales efectos: propuesta de un marco teórico

Luis Hernando PORTILLO-RIASCOS
luiher02@ucm.es
Universidad de Nariño
(Colombia)

The origins of the macroeconomic vulnerability and its main effects: proposal of a theoretical framework

Resumen/Abstract

- 1. Introducción**
- 2. Propuesta teórica**
 - 2.1. Definición**
 - 2.2. Mecanismos de transmisión de la VM**
 - 2.2.1. Los canales de transmisión de la VM: las fuentes externas**
 - 2.2.2. Las fuentes internas de VM: el papel de la política económica**
 - 2.3. Vulnerabilidad macroeconómica e inestabilidad real**
- 3. Conclusiones**
- 4. Referencias**

Los orígenes de la vulnerabilidad macroeconómica y sus principales efectos: propuesta de un marco teórico

Luis Hernando PORTILLO-RIASCOS
luiher02@ucm.es
Universidad de Nariño
(Colombia)

The origins of the macroeconomic vulnerability and its main effects: proposal of a theoretical framework

Citar como/Cite as:

Portillo-Riascos LH (2020). Los orígenes de la vulnerabilidad macroeconómica y sus principales efectos: propuesta de un marco teórico. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 9(2):208-229. DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.474.

Resumen

El objetivo de este estudio es presentar una propuesta sistemática que permita entender el concepto de vulnerabilidad macroeconómica (VM), las fuentes que la generan y los mecanismos a través de los cuales transmite sus efectos hacia los principales agregados macroeconómicos; particularmente, en las economías en desarrollo. Así, a diferencia de otros estudios que se han enfocado en los efectos que generan los *shocks* externos sobre los mercados financieros, dentro de esta investigación lo que se busca es ahondar en el impacto causado por estos desde la perspectiva de la economía real. Dentro de este ejercicio, se sistematizan las principales contribuciones provenientes del neoestructuralismo, donde, a pesar de no haber una propuesta formal de VM, se encontró que existen una serie de elementos a partir de los cuales se puede configurar un marco de análisis que permite entender la dinámica económica de este tipo de países.

Palabras clave: vulnerabilidad macroeconómica, *shocks* externos, economías en desarrollo, política macroeconómica.

Abstract

The objective of this study is present a systematical proposal that allows to understand the concept of macroeconomic vulnerability (MV), the sources that generate and the mechanisms through which it transmits its effects toward the main macroeconomic aggregates; particularly, in the developing economies. Like this, in contrast to other studies that have focused on the effects that generate the external shocks on financial markets, within of this research what is sought is deep into the caused impact by them from the perspective of the real economy. Inside this exercise, it systematized the main contributions from of Neoestructuralism, where, although there isn't formal proposal of MV, it was found that there are a number of elements from which a framework of analysis can be configured that allows to understand the economic dynamic of this type of countries.

Keywords: macroeconomic vulnerability, external shocks, developing economies, macroeconomic policy.

Clasificación JEL: F41, E61 y F43.

1 Introducción

El término «vulnerabilidad» se ha venido utilizando recurrentemente en diferentes estudios sin ofrecer mayor claridad sobre sus alcances e implicaciones (véanse Chambers 1989, Busso 2001, Villagrán 2006, Seth y Ragab 2012). Desde la perspectiva macroeconómica, Seth y Ragab (2012) señalan que existen varios enfoques para abordar el estudio y la cuantificación de la vulnerabilidad. A su juicio, habría dos macroperspectivas de análisis: en una primera línea, estarían los estudios donde la vulnerabilidad macroeconómica (VM) se origina a partir de los rasgos estructurales de los países que, a su vez, explicarían el grado de exposición de estos ante los efectos de los *shocks* externos, ya sean naturales o económicos (véanse Briguglio 1995, 2003, 2014; Atkins *et al.* 1998; Cordina 2004; Guillaumont 2010).

En una segunda línea, se encontrarían aquellos enfoques que asocian la VM con la persistencia de una serie de desequilibrios macroeconómicos y, en particular, del sector financiero, que hacen que la economía de un país sea proclive a desarrollar algún tipo de crisis, bien sea de deuda, cambiaria o bancaria (véanse Kaminsky *et al.* 1998, FMI 1998, Ghosh y Ghosh 2003). En la misma orientación, hay otros trabajos donde la VM de un país se deriva no solamente de las características del funcionamiento del sistema financiero a nivel doméstico, sino también de los desajustes que generan las variaciones de los flujos internacionales de capital en varios de sus indicadores macroeconómicos, que los pueden llevar a una crisis financiera, pero también podrían ocasionar una serie de efectos en la economía real (véanse Ocampo 2008, 2012; Ffrench-Davis 2010; Bielschowsky *et al.* 2011; Ffrench-Davis 2015). Frente a aquellas investigaciones donde se relaciona la VM con los desequilibrios en los agregados reales, el problema estaría en que estas no ofrecen un marco conceptual lo suficientemente claro que permita abordar el estudio de dicho fenómeno (véase Seth y Ragab 2012).

Así entonces, el objetivo de este trabajo es presentar una propuesta sistemática que permita entender el concepto de VM, las fuentes que la generan y los mecanismos a través de los cuales transmite sus efectos hacia los principales agregados macroeconómicos, particularmente en las economías en desarrollo. Así, a diferencia de otros estudios que se han enfocado en los efectos de los *shocks* externos sobre los mercados financieros, dentro de esta investigación, lo que se busca es ahondar en el impacto causado por estos desde la perspectiva de la economía real. Dentro de este ejercicio, se sistematizan las principales contribuciones provenientes del neoestructuralismo, donde, a pesar de no haber una propuesta formal de VM, se encontró que existen una serie de elementos que permiten configurar un marco de análisis a partir del cual se puede entender dicho fenómeno.

Para cumplir con los objetivos propuestos, este artículo se divide en tres epígrafes, incluida la introducción. En el segundo epígrafe se define la VM, las fuentes que la originan y los mecanismos a través de los cuales se transmiten sus efectos. Por último, en el tercer epígrafe, se sintetizan las principales conclusiones.

2 Propuesta teórica

2.1. Definición

Entendiendo que la vulnerabilidad adquiere un carácter multifacético y multidimensional, tanto en sus causas como en sus consecuencias (Chambers 1989, Moser 1998, Busso 2001, Briguglio 2003, Guillaumont 2016), y que en todos los casos está plenamente justificado su estudio, para los objetivos de este, es de interés únicamente la dimensión económica del fenómeno, que corresponde a una de las macrovulnerabilidades señaladas por Guillaumont (2016).

Desde la perspectiva macroeconómica, que es la que se aborda dentro de este estudio, la vulnerabilidad se define como el grado de exposición de la economía de un país ante la probabilidad de ocurrencia de un *shock* externo y su capacidad para afrontar los efectos adversos que este genere (véase Atkins *et al.* 1998; Cordina 2004; Briguglio *et al.* 2009; Guillaumont 2013, 2016).

Dentro de esta propuesta, el grado de exposición de un país, así como la resistencia a los *shocks* (resiliencia), están determinados tanto por elementos estructurales como coyunturales.

La VM es estructural en la medida en que los factores que explican la exposición de un país ante los *shocks* externos no presentan grandes variaciones en el tiempo, como es el caso de la estructura productiva y el tipo de inserción comercial (Abeles y Valdecantos 2016, Valdecantos 2016). No obstante, desde la perspectiva de este estudio, se asume que las decisiones de los Gobiernos a corto plazo pueden afectar a las características estructurales de un país y, por tanto, a su capacidad productiva (Ramey y Ramey 1995, Loayza y Raddatz 2007, Ffrench-Davis 2010, Ocampo 2011, Titelman y Pérez 2015, Pérez 2015). En consecuencia, el hecho de incluir las medidas de política económica como factores explicativos de la VM no implica desconocer su carácter estructural; por el contrario, lo que se sugiere es que hay una relación muy estrecha entre los elementos estructurales y los coyunturales. Este planteamiento dista de los aportes de Briguglio (2003, 2014), Briguglio *et al.* (2009) y Guillaumont (2013, 2016), quienes separan la vulnerabilidad y la resiliencia, dejando de lado la influencia que pueden tener los Gobiernos en la dinámica de la VM.

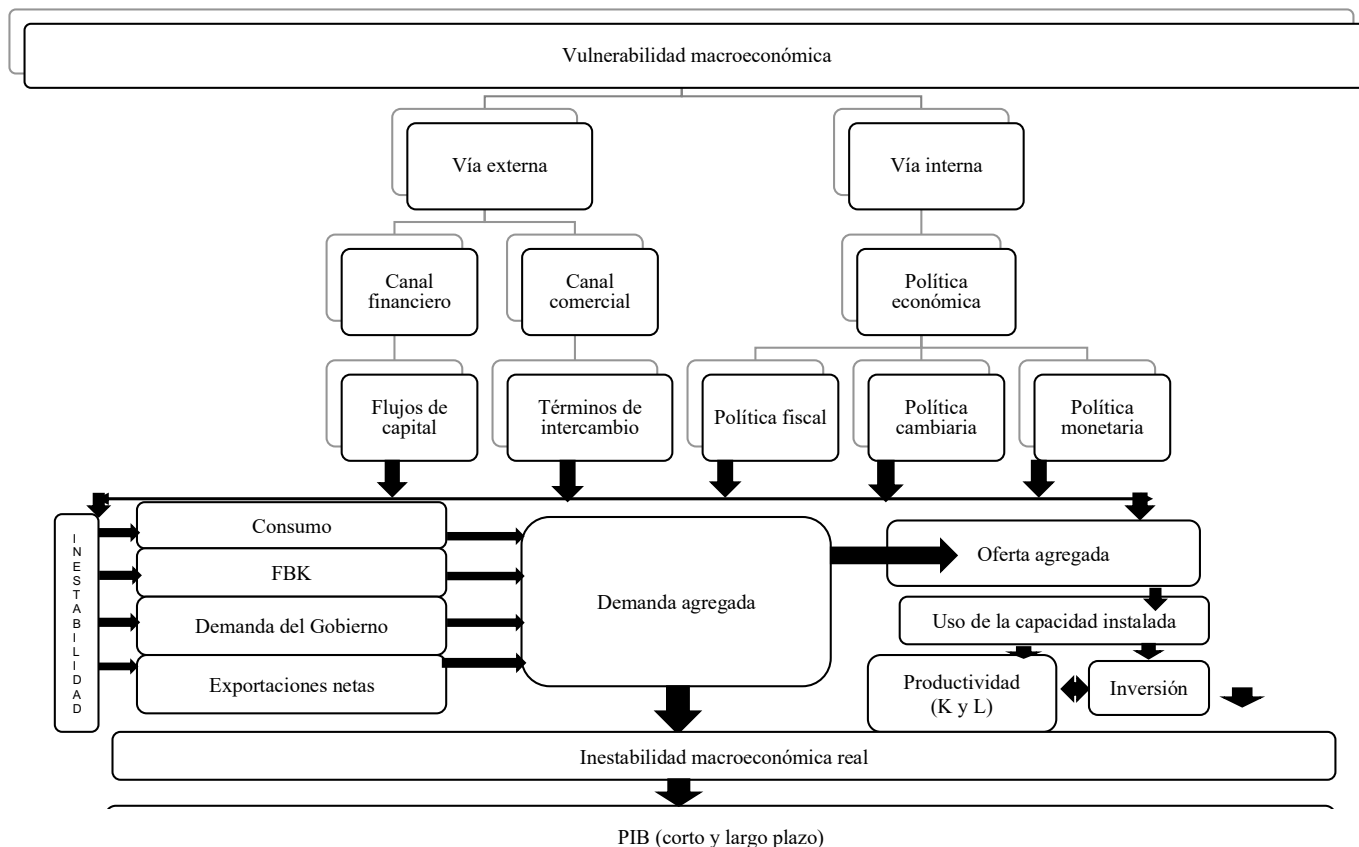
Bajo las premisas esbozadas hasta el momento, la VM estaría asociada tanto a las características económicas y productivas de cada país, el tipo de inserción comercial, las particularidades de los *shocks* y la posición de cada país en el sistema económico y financiero internacional (Cepal 2001, Ocampo 2008) como a las medidas de política económica, que permiten, según el caso, atenuar o potenciar los efectos negativos generados por los *shocks* externos en los principales agregados macroeconómicos de un país.

Para Guillaumont (2013, 2016), la vulnerabilidad económica se compone de tres elementos: el tamaño y la probabilidad de los *shocks*, la exposición a los *shocks* y la capacidad para resistir y recuperarse de los daños ocasionados como fruto de los eventos adversos. A partir de este planteamiento, es importante diferenciar entre las causas y las consecuencias de la VM. El primer aspecto tendría que ver con las fuentes o raíces de la VM, mientras que el segundo se concentra en el impacto que generan los *shocks* externos sobre los principales agregados macroeconómicos. Para los propósitos de este trabajo, lo más importante es el segundo aspecto, que implica un análisis *ex post* de la VM (véase Loayza y Raddatz 2007).

En cuanto al impacto que generan los *shocks* externos, lo fundamental dentro de este estudio es explicar los mecanismos a través de los cuales dichos eventos transmiten sus efectos hacia la economía real y, en particular, hacia las variables como la producción, el empleo y los precios macroeconómicos clave. Bajo este planteamiento, hay una relación entre la VM y la inestabilidad real, cuyas consecuencias finales se pueden observar en la dinámica del producto interno bruto (PIB) (Ramey y Ramey 1995, Loayza y Raddatz 2007, Ffrench-Davis 2010, Pineda y Cárcamo-Díaz 2013, Titelman y Pérez 2015, Pérez 2015). Los mecanismos a través de los cuales se generan tales relaciones se describen en los siguientes subepígrafes.

2.2. Mecanismos de transmisión de la VM

Una vez definidas las características de la VM y sus principales causas y consecuencias, el paso siguiente consiste en explicar cómo los *shocks* externos afectan al comportamiento de los principales agregados macroeconómicos. Para lograr este objetivo, se detallan los mecanismos y los canales a través de los cuales se transmiten los efectos de tales choques. Bajo el planteamiento que se está desarrollando dentro de este estudio, hay dos grandes vías, que son la externa y la interna (véase esquema 1). Así entonces, se empieza por la descripción de la vía externa, puesto que es allí donde se generan los *shocks* y, posteriormente, se analiza el rol que desempeña la política económica (vía interna de la VM).



Esquema 1

Las causas y los efectos de la vulnerabilidad macroeconómica

Fuente: elaboración propia.

2.2.1. Los canales de transmisión de la VM: las fuentes externas

Desde el enfoque neoestructuralista, la influencia que ejercen los factores exógenos en la dinámica económica de los países en desarrollo se encuentra esbozada en el concepto de dominancia de la balanza de pagos (Ocampo 2011, 2012; Thirlwall 2011). Los efectos de los choques a los cuales se enfrentan estas economías se transmiten a través de dos canales: el comercial y el financiero. El canal financiero impacta sobre los principales agregados macroeconómicos como resultado de las oscilaciones y composición de los flujos de capital. Entretanto, el canal comercial lo hace por medio de las fluctuaciones de los términos de intercambio y de la demanda externa.

Mencionados los canales de transmisión de la VM, se pasa a explicar la manera cómo se genera el impacto en los componentes tanto de la demanda como de la oferta agregada.

A. El canal financiero

Los movimientos internacionales de capital generan una serie de efectos sobre la dinámica económica de los países, tanto desde el punto de vista financiero (mercado de activos) como real. En las

economías en desarrollo, esta situación se deriva del carácter cíclico de los flujos de financiamiento externo y las características que adquieren estos en dichos países, lo que resalta sus propiedades de volatilidad y contagio (Palma 1998; Stiglitz 2000; Ffrench-Davis y Ocampo 2001; Ocampo 2002, 2007, 2008, 2011, 2012; Ffrench-Davis 2010).

Para entender los efectos que generan los ciclos financieros sobre la economía real, se parte de la idea de que los flujos internacionales de capital ejercen un efecto procíclico sobre los principales agregados macroeconómicos (Stiglitz 2000, Kaminsky *et al.* 2004), los cuales son exacerbados por el carácter que adopta la política económica (Ffrench-Davis y Ocampo 2001; Cepal 2001, 2004; Kaminsky *et al.* 2004; Ocampo 2007, 2012). En concreto, los ciclos de financiamiento externo están en el origen de dos de los principales desequilibrios macroeconómicos que sufren los países en desarrollo, que son la apreciación cambiaria (por períodos prolongados) y el deterioro recurrente del saldo de la cuenta corriente (Ffrench-Davis 2015). Los desajustes mencionados se originan en las fases de auge y sus efectos son visualizados cuando el ciclo económico cambia de pendiente (Cepal 2001, Ocampo 2007), lo que obliga a que estos países realicen ajustes recesivos y contribuye, de esta manera, a incrementar su grado de inestabilidad macroeconómica (Ffrench-Davis 2010).

Los efectos que generan los flujos internacionales de capital se pueden visualizar tanto en la demanda como en la oferta agregada. En cuanto a la demanda agregada, una de las vías a través de la cual se transmiten los efectos de los ciclos de financiamiento externo es la cambiaria. Las consecuencias que genera dicha variable sobre la economía de un país están relacionadas con los efectos de la riqueza y el ingreso que produce, además del impacto en términos del comportamiento del gasto (agregado), tanto público como privado.

En términos de la oferta, las características que adquieren los flujos internacionales de capital en estos países, especialmente por su carácter especulativo, hacen que se reduzcan las inversiones productivas, lo que afecta a la formación bruta de capital y aumenta el riesgo macroeconómico por su facilidad de reversión (Ffrench-Davis y Ocampo 2001; Ffrench-Davis 2005, 2010). En el mismo sentido, la incertidumbre de los agentes económicos y su preferencia por las inversiones a corto plazo conlleva a que los flujos de capital se orienten, fundamentalmente, al consumo y no a la producción (Ffrench-Davis 1996, 2005, 2010; Ffrench-Davis y Ocampo 2001; Kaminsky *et al.* 2004).

Dadas las consecuencias macroeconómicas que generan los ciclos de financiamiento externo, se puede afirmar que un mayor acceso a los mercados internacionales de capital por parte de las economías en desarrollo no necesariamente genera efectos posi-

vos en el PIB. El ahorro externo, en muchos casos, simplemente desplaza al ahorro interno (que se destinaría al consumo), lo que genera un efecto de sustitución, mas no incrementa la capacidad productiva de este tipo de países (Stiglitz 2000; Ffrench-Davis y Ocampo 2001; Kaminsky *et al.* 2004; Ocampo 2005). Incluso, cuando los flujos de capital se canalizan a través de la inversión extranjera directa, se pueden generar determinados tipos de vulnerabilidades cuando se invierten en bienes no transables (Ffrench-Davis y Ocampo 2001, Ffrench-Davis 2005). Además, en el caso en el que los flujos externos se direccionen hacia los sectores de explotación de recursos naturales destinados a la exportación, es posible que se reduzcan las inversiones domésticas en otras actividades. Por estas razones, Ffrench-Davis (2015) afirma que el incremento de los flujos internacional de capital no necesariamente aumenta la capacidad productiva; solamente afectaría a su uso.

B. El canal comercial

Las características de la inserción comercial son fundamentales para entender el grado de VM de un país, particularmente en el caso de las economías en desarrollo. Aquellos países con una especialización productiva concentrada en la explotación de recursos naturales, donde prevalecen los productos poco diferenciados y la escasa diversificación, están sujetos a fuertes oscilaciones de los términos de intercambio (Rodrik 1998, Kuwayama y Durán 2003, Cepal 2004, OMC 2013). Dada la mayor volatilidad que muestran los precios de este tipo de bienes, su comportamiento se constituye en una fuente de incertidumbre, lo que genera inestabilidad en el crecimiento económico (Izquierdo *et al.* 2008, OMC 2013).

Las fluctuaciones de los términos de intercambio afectan tanto a los componentes de la demanda agregada como a las características de la estructura productiva de un país; en el primer caso, a partir de las modificaciones que se generan en los precios relativos de algunos bienes, lo cual afecta tanto al consumo como a la inversión. Frente al impacto que puede causar dicho fenómeno en la estructura productiva, lo más importante es el proceso de reasignación de recursos, que hace que las inversiones se concentren en aquellas actividades beneficiadas por los precios favorables, en detrimento del resto de las ramas de la actividad económica (véanse Corden y Neary 1982, Krugman 1987, Ffrench-Davis 2015). Las razones por las cuales se presentan dichos fenómenos se exponen a continuación. En su orden, primero se analizan los efectos sobre la demanda agregada y, posteriormente, se estudia la oferta productiva.

El incremento de los términos de intercambio, al igual que en el caso de una mayor afluencia de capitales, que incluso pueden coincidir en términos temporales, puede llevar a una apreciación del tipo de cambio. Desde el punto de vista de la demanda agregada, esta situación genera incentivos para un aumento de las importaciones, las cuales terminan creciendo, incluso a un ritmo mayor que

el de las exportaciones. De esta manera, un efecto inmediato de la mejora en los precios relativos es una expansión del consumo interno, el cual se financia, en parte, por la entrada de capital extranjero, pero también por las divisas generadas debido al crecimiento de las exportaciones, fundamentalmente por la vía de los precios. En suma, lo que hace el incremento de los términos de intercambio es flexibilizar la restricción externa (Thirlwall 1979, 2011).

Las distorsiones que genera el tipo de cambio también se pueden observar en la inversión. En este caso, un tipo de cambio apreciado desincentiva la producción de bienes transables y no transables (French-Davis 2015). En el mercado doméstico, las empresas se ven afectadas, ya que tienen que competir con los bienes importados, cuyos precios relativos han disminuido. En el caso de los exportadores, hay menos incentivos por el efecto de los precios y la menor competitividad internacional. Como resultado, la inversión se reduce; por lo menos, en los sectores no beneficiados por el *boom* de precios.

En el caso del gasto público, ante un crecimiento de los términos de intercambio, este tiende a incrementarse debido a un contexto externo e interno favorable: en primer lugar, porque los Gobiernos aumentan el recaudo de impuestos, fruto del mayor crecimiento económico y, en segundo lugar, por la participación pública en las rentas derivadas de la explotación de recursos naturales.

En cuanto al efecto de los términos de intercambio sobre el total de exportaciones, si bien es cierto que dicha variable tiende a crecer, sobre todo en términos nominales (vía precios), el impacto es mayor sobre aquellos bienes donde los precios resultan favorables. En contraste, el resto de las exportaciones se ven perjudicadas, por una parte, porque las inversiones quedan concentradas en aquellas actividades que muestran mayor rentabilidad coyuntural (Corden y Neary 1982) y, por otra, por el impacto negativo que genera el tipo de cambio en los beneficios, ya que estos se reducen (Krugman y Taylor 1978).

Como resultado de los efectos descritos hasta el momento, en los períodos de auge de los términos de intercambio, se presenta una expansión del gasto público y privado a través de sus distintos componentes. Y, aunque parezca paradójico, esta situación puede ocasionar un crecimiento del déficit de la cuenta corriente. Por esta razón, su efecto es calificado como procíclico. Al final, los desequilibrios macroeconómicos tanto del tipo de cambio como de la cuenta corriente se convierten en dos de los efectos más importantes que se generan por el canal comercial, que se hacen evidentes cuando la fase creciente del ciclo económico se agota.

Desde el punto de vista de la oferta, las oscilaciones de los términos de intercambio y los efectos sobre el tipo de cambio influyen sobre el proceso de asignación sectorial de recursos, afectando, de esta manera, a la estructura productiva de estos países. El

problema está en que, a pesar de que las modificaciones de los precios son temporales, en el momento en que esta situación se revierta, algunos de los daños ya son irreversibles. Este efecto también es importante para los productores ya que, por la incertidumbre macroeconómica ocasionada, los recursos que se destinan hacia la inversión productiva se reducen, lo que fortalece la inversión especulativa.

2.2.2. Las fuentes internas de VM: el papel de la política económica

En el anterior subepígrafe, se afirmó que la VM tiene un carácter exógeno, dada la influencia que ejercen los *shocks* externos en la dinámica macroeconómica de los países en desarrollo. No obstante, se había advertido que, por las asimetrías existentes en el ordenamiento económico y financiero internacional entre los países desarrollados y las economías en desarrollo, estos últimos tienden a aplicar unas medidas de política económica que terminan exacerbando los efectos de los ciclos externos, de modo que se convierten en un factor adicional de exposición ante la ocurrencia de algún tipo de fenómeno de carácter exógeno.

A partir las consideraciones mencionadas, en este epígrafe se tiene como objetivo describir los mecanismos a través de los cuales los instrumentos de política económica, al contrario de lo que debería pasar, terminan alimentando los efectos procíclicos derivados de los *shocks* externos, de forma que se convierten en factores que contribuyen a explicar la VM de las economías en desarrollo.

A. La política fiscal

Antes de empezar a describir los mecanismos a través de los cuales el manejo de la política fiscal contribuye a exacerbar la inestabilidad real, es necesario advertir que los *shocks* externos alteran el espacio de la política económica y su rol como mecanismo de estabilización y/o ajuste (Ffrench-Davis 2008, Jiménez y Fanelli 2009).

En un contexto de mayor apertura comercial y financiera, el espacio fiscal de las economías en desarrollo termina alineándose a las fluctuaciones de los flujos internacionales de capital y de los términos de intercambio, con lo que adopta un carácter procíclico (véase Ocampo 2007, Jiménez y Fanelli 2009). En este marco, el gasto público se vuelve intermitente (*stop and go*) (Ocampo 2007) y abandona su rol contracíclico y estabilizador, que debería ser su función fundamental. Las mayores dificultades se presentan en las fases recesivas del ciclo económico, donde la política fiscal es incapaz de afrontar la caída de la demanda agregada, lo que provoca que esta función recaiga en otros instrumentos de intervención, como sucede con la política monetaria y la cambiaria que, individualmente, no son las herramientas más adecuadas para recuperar el dinamismo económico (Ffrench-Davis 2008).

El sesgo procíclico del gasto público durante las fases expansivas de la economía se explica por varias razones: en primer lugar, porque el Gobierno tiene una mayor disponibilidad de ingresos gracias al crecimiento del recaudo tributario (Ocampo 2002, 2011; Jiménez y Fanelli 2009), algo que es lógico en presencia de estabilizadores automáticos; en segundo lugar, dado que la fase creciente del ciclo económico suele coincidir con un mejoramiento de los términos de intercambio, para aquellos países cuyas exportaciones están asociadas a la explotación de recursos naturales, la renta de estos se incrementa (Jiménez y Fanelli 2009, Ocampo 2011); en tercer lugar, las fases de auge de la economía permiten al Gobierno un mayor acceso al financiamiento, tanto interno como externo. Dicha situación se ve reflejada en una mejor calificación de riesgo (soberano), con lo cual esta variable también adopta un rol procíclico (Kaminsky *et al.* 2004, Eichengreen 2007, Ocampo 2007, Cepal 2010, Ffrench-Davis 2010); en cuarto lugar, en esta fase del ciclo económico, es posible incrementar el gasto público sin incurrir en un crecimiento desbordado del déficit fiscal, aunque esta condición sea solamente coyuntural.

Paradójicamente, en la fase decreciente del ciclo económico, se presenta una contracción del gasto público (Kaminsky *et al.* 2004). Dicha situación se explica por varias razones: en primer lugar, por la caída del recaudo tributario, debido a la baja presión fiscal (relativa) y a la alta dependencia de los ingresos públicos respecto al comportamiento del ciclo económico, particularmente en aquellos países donde las exportaciones están concentradas en los recursos naturales (Ffrench-Davis 2008, Jiménez y Fanelli 2009, Ocampo 2012).

Entendiendo el imperativo del equilibrio fiscal (véase Fischer 1993), las autoridades terminan priorizando el saneamiento de las cuentas públicas, algo que necesariamente implica un proceso de ajuste que, al final, termina golpeando a la demanda agregada (Ocampo 2007, 2012; Ffrench-Davis 2008). Además, para poder financiar el gasto corriente, los Gobiernos suelen emprender reformas impositivas que permitan incrementar el recaudo fiscal (Kaminsky *et al.* 2004), lo que conlleva a una mayor caída de la demanda agregada.

En segundo lugar, el ambiente pesimista que se presenta ante la finalización de la fase expansiva de la economía lleva a una disminución de la calificación de riesgo soberano. Este fenómeno estaría asociado al incremento del coeficiente de endeudamiento (deuda/PIB) y a una menor capacidad de pago debido a la caída de los ingresos fiscales (Jiménez y Fanelli 2009). En estas condiciones, los Gobiernos tienen mayores dificultades y costes para endeudarse en el exterior (Jiménez y Fanelli 2009).

El coste de la deuda interna también se incrementa, debido a que la banca central termina adoptando medidas para controlar la

inflación y, por esta vía, incide en el incremento de las tasas de interés internas. En este escenario, a la reducción de los ingresos tributarios se le adhiere una reversión de los flujos de capital y unos costes de endeudamiento más altos, lo que hace más difícil la gestión fiscal (Jiménez y Fanelli 2009).

El manejo para los Gobiernos se vuelve más complejo en un contexto de depreciación de la moneda, que hace que el servicio de la deuda, expresada en moneda extranjera, demande mayores recursos (Eichengreen 2007, Ocampo 2007, Jiménez y Fanelli 2009). Los elementos mencionados incrementan la presión sobre el gasto, a la vez que restan recursos que podrían utilizarse para incentivar la demanda agregada.

El resultado final es una disminución de la inversión estatal, lo que provoca que el gasto público sea más inestable e ineficiente y afecta, de esta manera, a la demanda agregada y a la influencia que tiene esta variable sobre el crecimiento económico (Ocampo 2002, 2012). Además, en un contexto recesivo, el gasto privado es incapaz de compensar la disminución del gasto público (Ocampo 2007). Incluso los efectos son mayores si se tiene en cuenta que, en estos países, el papel de los estabilizadores automáticos no es tan relevante como en las economías desarrolladas (Jiménez y Fanelli 2009). Como consecuencia, en una situación de crisis, la caída de la demanda agregada tiende a ser abrupta.

Bajo las consideraciones mencionadas, el manejo procíclico de la política fiscal, especialmente en las economías en desarrollo, se convierte en un factor explicativo de la inestabilidad real y, por esta vía, de la VM de estos países.

B. La política monetaria

El principal problema con el manejo de la política monetaria en las economías en desarrollo es que su prioridad, en las últimas décadas, ha sido el control de la inflación (Cepal 2004, Cordero y Montecino 2010, Blanchard *et al.* 2010, Ffrench-Davis 2015). Dicha posición se deriva de la idea de que, al estabilizar los precios, sucederá lo mismo con la brecha del PIB, en lo que se conoce como la «conciencia divina» (Blanchard y Galí 2007). Sin embargo, lo que se plantea en esta propuesta de marco teórico es diferente; es decir, que, a pesar de que una economía puede llegar a alcanzar un equilibrio nominal, esto no necesariamente lleva a estabilizar las variables reales (véase Cordero y Montecino 2010). Es más, un manejo monetario concentrado en los equilibrios nominales perfectamente puede convertirse en una fuente de inestabilidad macroeconómica (véanse Ocampo 2007; Ffrench-Davis 2010, 2015).

Con la adopción de esquemas de inflación objetivo, que se presentó como la alternativa al trilema de la imposibilidad (véanse Taylor 1993, Epstein y Yeldan 2009, Cordero y Montecino 2010), la

tasa de interés a corto plazo¹ se ha convertido en el mecanismo a través del cual la política monetaria ejerce su rol procíclico en las economías en desarrollo (Cepal 2004, Ffrench-Davis 2008, Ocampo 2012). Así, mientras que, en las fases de auge, las tasas de interés tienden a disminuir, lo que genera una expansión adicional del gasto, fundamentalmente privado, en las fases recesivas, las tasas de interés de intervención se incrementan (Kaminsky *et al.* 2004), lo que provoca que la caída en la demanda agregada y la producción sea aún mayor.

La necesidad de mantener unos precios bajos y estables conlleva la persistencia de una brecha muy grande entre las tasas de interés domésticas y las internacionales (Cordero y Montecino 2010, Cepal 2010) que, a su vez, permite atraer capital foráneo y fortalecer la moneda. Esta situación también supone unas tasas de interés reales muy elevadas e inestables, lo que genera mayores costes para las empresas (Epstein 2002, Ffrench-Davis 2008, Cepal 2010) y un incremento en el nivel de riesgo financiero, dado el efecto en la composición de las carteras de los agentes económicos (Cepal 2004).

Para entender los problemas que plantea el manejo de la política monetaria a través de los esquemas de inflación objetivo, hay que tener en cuenta los vínculos existentes con los movimientos cambiarios. Si la política monetaria tiene como objetivo fundamental el control de la inflación y, a su vez, esta variable está ligada al comportamiento de la tasa de cambio (y no al de la demanda agregada), habría un sesgo procíclico en el manejo que hace la banca central (Ffrench-Davis 2008, Ocampo 2012). Esto quiere decir que las autoridades monetarias se muestran tolerantes con los procesos de apreciación cambiaria, debido a su efecto en los precios, y no así con la depreciación de la moneda (Ffrench-Davis 2008, 2015; Cordero y Montecino 2010). Los rasgos procíclicos de este manejo están asociados a la correlación que existe entre las expectativas de inflación y la depreciación o apreciación de la moneda, las cuales coinciden con las fases creciente o decreciente del ciclo económico (Cepal 2004, 2010; Ffrench-Davis 2008). Desde este planteamiento, la situación queda en evidencia cuando los bancos centrales aplican medidas contractivas justo cuando se presenta una ralentización o caída del producto y de la demanda agregada. Por el contrario, en la fase expansiva, liderada por la entrada masiva de capitales, las tasas de interés tienden a disminuir (Cepal 2010).

Así, en un escenario de plena movilidad de capitales, las autoridades monetarias no tendrían plenas capacidades (autonomía) para estabilizar los precios, cuya dinámica, como se ha mencionado, es exógena, ni tampoco para estabilizar el tipo de cambio real y la actividad económica (Cepal 2004, Ocampo 2007). De este modo, la autonomía de la política monetaria y la capacidad de usarla como herramienta anticíclica queda muy cuestionada (Cepal 2004, Ocam-

1 Aplicando la regla de Taylor, bajo un tipo de cambio flexible, el banco central ajusta su objetivo de tasa de interés a corto plazo en respuesta a los cambios en el nivel de precios y la brecha del producto (Taylor 1993). Ahora, dado que hay más información sobre la primera variable, las decisiones de la autoridad monetaria se toman con base en el comportamiento de la inflación (Cordero y Montecino 2010).

po 2007, Ffrench-Davis 2008). Al final, como se ha advertido, el manejo de la política monetaria termina por amplificar las fluctuaciones de la demanda agregada, de modo que se convierte en una fuente adicional de inestabilidad macroeconómica y, al igual que la política fiscal, en un factor explicativo de la VM.

C. Política cambiaria

Desde la macroeconomía del desarrollo, la gestión del tipo de cambio ha de ser una tarea fundamental de la política económica, debido a las distorsiones que esta variable puede generar sobre el resto de la economía (Ffrench-Davis y Ocampo 2001, Ocampo 2011). Su importancia radica en las funciones que cumple dicha variable en términos de la sostenibilidad de los equilibrios macroeconómicos, la asignación de recursos y el impacto que genera en las decisiones de inversión y de consumo (Frenkel y Taylor 2006; Cepal 2010; Ffrench-Davis 2015, p. 141). Además, el tipo de cambio puede afectar a la inflación, a través del coste y como canal de transmisión monetaria, y la demanda efectiva (Frenkel y Taylor 2006).

En un contexto de apertura comercial y financiera, la adopción de regímenes cambiarios en las economías en desarrollo ha estado supeditada a la necesidad de enfrentar los efectos negativos generados por los *shocks* externos y a estabilizar los precios domésticos (Ffrench-Davis 2008). El tránsito paulatino hacia esquemas de tipos de cambio flexibles plantea una serie de desafíos, especialmente por el conflicto entre los objetivos comerciales y los financieros (Cepal 2004, 2010; Ocampo 2007, 2012; Ffrench-Davis 2008). Desde el punto de vista comercial, el tipo de cambio se convierte en un determinante de la competitividad internacional y en una variable clave en la asignación de recursos; por tanto, se requiere de su estabilidad (real) (Cepal 2004, Ffrench-Davis 2008). En contraste, desde la óptica financiera, los mercados reclaman por una mayor flexibilidad, donde el tipo de cambio es la variable que permite absorber los efectos negativos o positivos de los *shocks* externos. De esta forma, existiendo objetivos tan disímiles, es difícil que se puedan conciliar (Ffrench-Davis 2008, Ocampo 2012). Ahora bien, dado que el tipo de cambio se muestra mucho más sensible ante los movimientos financieros, las variables reales van a mostrar grandes desajustes que, en general, se reflejan en un desequilibrio persistente de la cuenta corriente (Rodrik 2001, Cepal 2010, Cordero y Montecino 2010, Ffrench-Davis 2012).

La adopción de esquemas cambiarios flexibles, unida a la implementación de metas de inflación (*inflation targeting*), convierte al tipo de cambio en una variable procíclica, con lo cual esta abandona su función estabilizadora (Rodrik 2001). De este modo, el comportamiento del tipo de cambio en las economías en desarrollo termina exacerbando el ciclo económico (Eichengreen 2007) y generando una dinámica inestable tanto en la oferta como en la demanda agregada (véase Krugman y Taylor 1978, Ffrench-Davis 2008).

La inestabilidad del tipo de cambio afecta al comportamiento de las variables reales por diferentes razones. En primer lugar, porque el tipo de cambio (flexible) no es selectivo (Ocampo 2011), lo que conlleva a un proceso de asignación ineficiente de los recursos (Cepal 2010, Ffrench-Davis 2012). En segundo lugar, porque los movimientos cambiarios terminan afectando a la competitividad de los sectores transables de la economía, los cuales soportan la mayor parte del peso de las perturbaciones externas (Rodrik 2001). Por esta vía, las fluctuaciones del tipo de cambio afectan al crecimiento económico, reduciéndolo y/o haciéndolo más volátil (Cordeiro y Montecino 2010).

Para las economías en desarrollo, un tipo de cambio real desalineado representa una amenaza muy importante (Edwards *et al.* 2003). Así pues, en la fase expansiva del ciclo económico, el tipo de cambio tiende a apreciarse (Rodrik 2001, Ffrench-Davis 2008). Debido a los efectos de riqueza que genera esta situación (Ocampo 2007), se presenta un incremento en el gasto (Cepal 2001, Ocampo 2002), lo que implica que la recuperación de la demanda se vuelve intensiva en importaciones (Cepal 2010). Como resultado, se genera un deterioro del saldo de la cuenta corriente, que es necesario corregir cuando se agota la fase expansiva de la economía.

En la fase recesiva del ciclo económico, donde la moneda tiende a estar depreciada, los efectos son contrarios al auge. En términos de la oferta aunque, en teoría, la depreciación debería generar efectos expansivos, particularmente en las exportaciones, en la realidad, parte de ellos resultan operando en sentido contrario (Krugman y Taylor 1978). Esta situación se explica, en primer lugar, porque los productores no son capaces de aprovechar la ventaja cambiaria (Ffrench-Davis 2008), que llega después de un período de apreciación prolongado y, en segundo lugar, porque la depreciación de la moneda coincide con un período de restricción del financiamiento, tanto por la política monetaria como por la salida de capital extranjero (Ffrench-Davis 2008).

Las oscilaciones del tipo de cambio, fundamentalmente a medio plazo, generan una serie de distorsiones en la estructura productiva (Ocampo 2011) y en la calidad y competitividad de las exportaciones (Ffrench-Davis y Ocampo 2001). Como resultado de la incertidumbre ocasionada por las fluctuaciones cambiarias, la inversión productiva tiende a reducirse, lo que afecta a la producción de los bienes transables asociados a procesos de aprendizaje, economías de escala o con presencia de altos costes de entrada (Ffrench-Davis y Ocampo 2001; Ffrench-Davis 2005; Ocampo 2007, 2012). Por otra parte, esta situación genera incentivos para que dichos recursos se canalicen hacia actividades especulativas. Además, para Ocampo (2007), las fuertes variaciones del tipo de cambio, propias de los esquemas de libre flotación, afectan a los

costes de transacción de las empresas, lo que reduce los beneficios de la especialización internacional.

Dentro de esta propuesta teórica, como se pudo ver, a diferencia de la política fiscal y la monetaria, lo que se cuestiona en el manejo del tipo de cambio es la ausencia de una política expresa sobre este macroprecio, la cual debería estar diseñada para incentivar la actividad productiva y la sostenibilidad de los equilibrios macroeconómicos.

2.3. Vulnerabilidad macroeconómica e inestabilidad real

Dentro del marco teórico propuesto, la VM de un país se origina a partir de la interacción entre las fuentes externas y las internas. En este planteamiento, la balanza de pagos actúa como canal de transmisión de los *shocks* externos hacia el ciclo económico de los países en desarrollo (Ocampo 2012, Titelman y Pérez 2015). Además, como se ha mencionado, la política económica termina alimentando el sesgo procíclico generado por estos choques (Kaminsky *et al.* 2004). Una vez se abordaron estos elementos, se emprende el análisis de los efectos causados por los *shocks* externos sobre los principales agregados macroeconómicos, lo cual representa una medida de impacto de la VM.

Los efectos que generan los *shocks* externos en los ciclos económicos de los países en desarrollo se ven reflejados en la persistencia de la inestabilidad real de las principales variables macroeconómicas, fundamentalmente de la demanda agregada, pero también de la oferta productiva y los macroprecios que, al final, terminan afectando al comportamiento del PIB (Ocampo 2005, Ffrench-Davis 2015).

Dado el grado de exposición al que se enfrentan los países en desarrollo frente a la ocurrencia de eventos exógenos adversos, la estabilidad macroeconómica es fundamental para su desempeño económico. Dentro de esta investigación, la estabilidad macroeconómica implica el cumplimiento de una serie de objetivos tanto en términos nominales como reales (Cepal 2010). La estabilidad nominal supone, fundamentalmente, un nivel de precios bajo y estable, y el control del déficit público (Fischer 1993, Ffrench-Davis 2008). Entretanto, la estabilidad real comprende alcanzar determinados niveles de equilibrio en el empleo y la producción, el déficit externo, así como en los precios macroeconómicos fundamentales, además de unos niveles de endeudamiento sostenibles, tanto en el sector público como en el privado (Ocampo 2007; Cepal 2010; Ffrench-Davis 2010, 2015).

La inestabilidad de la demanda agregada en los países en desarrollo resulta de los efectos procíclicos ocasionados por los *shocks* externos (Cepal 2010, Ocampo 2012), cuyo impacto es exacerbado

por la forma en que los Gobiernos utilizan sus instrumentos de política económica.

Durante las fases de auge de la economía, las fluctuaciones de la demanda agregada implican un crecimiento del gasto, fundamentalmente privado, por encima del nivel de producción (Ffrench-Davis 2005, 2008), que es posible mantenerlo gracias al auge del financiamiento externo y/o al comportamiento favorable de las exportaciones. El crecimiento acelerado del gasto origina un incremento en el nivel de endeudamiento, que se va a ver reflejado en un deterioro del saldo de la cuenta corriente. En el momento en que dicho déficit se vuelve insostenible, necesariamente se debe ajustar, con las implicaciones que dicho fenómeno tiene en el resto de la economía (Ffrench-Davis 2005).

La incertidumbre asociada a la inestabilidad de la demanda agregada y el comportamiento de los macroprecios tiene un impacto negativo en la inversión y en la productividad de los factores que, en términos macroeconómicos, implica unos niveles muy bajos y persistentes de formación bruta de capital (Ffrench-Davis 2005, 2008, 2012, 2015; Cepal 2010).

La inestabilidad de la producción se genera como fruto de los desequilibrios ocasionados por los *shocks* externos y los efectos inducidos por los movimientos de los macroprecios. Dicho fenómeno también se encuentra asociado a las fuertes oscilaciones de la demanda agregada. Desde una perspectiva keynesiana, el comportamiento de dicha variable afecta a la capacidad productiva utilizada y, de esta manera, influye, dependiendo de la fase del ciclo, en el aumento o disminución de la producción efectiva (Ffrench-Davis 2005, 2015; Ocampo 2007; Cepal 2010; Thirlwall 2011). La existencia de una capacidad productiva subutilizada termina afectando a la productividad del capital (Ocampo 2005, 2007; Cepal 2010), la eficiencia de la inversión en capital fijo (Ocampo 2002) y la rentabilidad de los proyectos (Cepal 2010). La restricción externa, que impone un límite al crecimiento de la demanda, explicaría las razones por las cuales la capacidad instalada no se podría utilizar plenamente (Thirlwall 2011, Pérez 2015).

La intermitencia en el comportamiento de la demanda agregada (*stop and go*) da como resultado la subutilización de la capacidad productiva, con un efecto negativo en la productividad real (Ffrench-Davis 2010, Cepal 2010). Incluso, en los períodos de expansión de la economía, tal brecha se presenta en un marco donde persiste el desempleo de los factores productivos (Ffrench-Davis 2008). Como resultado, la tasa de expansión del PIB no vendría explicada por los cambios en la estructura productiva sino por las oscilaciones de la demanda agregada (Ffrench-Davis 2008, Cepal 2010). Por las razones aducidas, la divergencia entre el gasto interno y la oferta productiva representa un desequilibrio macroeconómico.

mico fundamental para las economías en desarrollo (Ffrench-Davis 2008, Cepal 2010).

La persistencia de desequilibrios en las variables reales, y sus desencadenantes en la demanda agregada, hacen que el PIB efectivo tienda a ubicarse durante la mayor parte del ciclo económico por debajo del PIB potencial (Ffrench-Davis 2005, 2015; Cepal 2010). Esta situación indicaría la supremacía del sesgo recesivo sobre el expansivo (Cepal 2010, Ffrench-Davis 2015). Así, mientras que en la fase recesiva habría un efecto depresor sobre la inversión productiva, el empleo y la innovación, en el auge, dado que no hay un crecimiento en la capacidad productiva, sino que solamente cambia su uso, el PIB efectivo puede superar al potencial únicamente por períodos de tiempo muy breves (Ffrench-Davis 2015). Esta situación se explica porque los períodos de expansión económica en los países en desarrollo son de menor duración e intensidad y, por tanto, el lapso de acumulación es más breve e intenso (Titelman y Pérez 2015). Por las razones señaladas, uno de los principales problemas de estos países es su incapacidad para sostener los ciclos de expansión e incrementar, de esta manera, su capacidad productiva.

Se puede concluir entonces que la inestabilidad macroeconómica real es un reflejo del grado de VM de los países en desarrollo, de ahí su relación con el comportamiento del PIB. La persistencia de los desequilibrios macroeconómicos genera un efecto perverso en su crecimiento económico, lo que limita, de esta manera, su convergencia frente a las economías desarrolladas.

3 Conclusiones

El objetivo de este estudio fue presentar, de una manera sistemática, las fuentes y orígenes de la VM y los efectos que este fenómeno genera sobre los principales agregados macroeconómicos; particularmente, en las economías en desarrollo. Dentro de la argumentación expuesta, se buscó detallar la relación que existe entre las fuentes externas y las fuentes internas de la VM. Con este propósito, se pudo mostrar el papel que desempeñan los *shocks* externos, representados en las oscilaciones de los flujos internacionales de capital y de los términos de intercambio, en la dinámica económica de los países en desarrollo y, particularmente, en las economías latinoamericanas.

Entendiendo la relación que existe entre las fuentes externas de VM y las fuentes internas, también se abordó el análisis de la función que desempeña la política económica. Al final, lo que se argumentó es que, por las características que tienen estos países,

dichas medidas terminan potenciando los efectos ocasionados como resultado de los eventos exógenos.

Ya en el campo de las consecuencias, se explicó ampliamente cómo el grado de exposición que muestran las economías en desarrollo frente a los efectos que generan los *shocks* externos hace que la actividad económica muestre un nivel de inestabilidad real muy elevado. A partir de este resultado, se señalaron las razones por las cuales la inestabilidad real es pernicioso para el crecimiento económico. Además, teniendo en cuenta las consecuencias derivadas de dicho fenómeno en los diferentes agregados macroeconómicos, se pudo establecer la relación entre la VM y el comportamiento del PIB. Desde la perspectiva teórica, el vínculo que se pudo mostrar entre estas dos variables es un paso importante dentro de esta investigación y un aporte significativo tanto a la conceptualización como a los efectos que puede ocasionar la VM; particularmente, en las economías en desarrollo.

Los resultados alcanzados en términos metodológicos también son muy relevantes. En principio, son dos las razones. En primer lugar, se logró estructurar un marco teórico razonable para explicar un fenómeno como lo es la VM. Al respecto, es importante recordar que, en el enfoque neoestructuralista, no existe un cuerpo teórico lo suficientemente organizado para abordar el estudio de este tema o, por lo menos, aunque las referencias generales se encuentran, están muy dispersas. En segundo lugar, a partir de las contribuciones provenientes de diferentes posturas teóricas, fue posible incorporar varios elementos conceptuales alrededor del estudio de la VM, los cuales aportaron una serie de aspectos muy relevantes dentro del análisis de dicho fenómeno. Los resultados generados en estos términos contribuyen a una mejor comprensión de la VM desde la macroeconomía del desarrollo, donde se encontraron ciertas debilidades en este sentido.

4 Referencias

- ABELES M, VALDECANTOS S (2016). Vulnerabilidad externa en América Latina y el Caribe. Un análisis estructural. Serie Estudios y Perspectivas 49. Cepal, Buenos Aires.
- ANGEON V, BATES S (2015). Reviewing composite vulnerability and resilience indexes: a sustainable approach and application. *World Development* 72: 140-162.
- ATKINS J, MAZZI S, RAMLOGAN C (1998). A study of the vulnerability of developing and island states: a composite index. Commonwealth Secretariat, Londres.
- BARITTO F (2009). Disasters, vulnerability and resilience from a macro-economic perspective. Lessons from the empirical evidence. Background paper for the 2009 ISDR Global Assessment Report on Disaster Risk Reduction. <https://www.preventionweb.net/english/hyogo/gar/background-papers/documents/Chap2/Baritto-Macroeconomic-Report.pdf>, acceso 17 de diciembre de 2017.

- BATES S, ANGEON V, AINOUCHE A (2014). The pentagon of vulnerability and resilience: A methodological proposal in development economics by using graph theory. *Economic Modelling* 42:445-453.
- BIELSCHOWSKY R, IZAM M, MULDER N (2011). Dos estudios de la evolución del pensamiento de la Cepal sobre la diversificación productiva y la inserción internacional (1949-2008). *Series Comercio Internacional* 12, Santiago de Chile.
- BLANCHARD O, GALÍ J (2007). Real wage rigidities and the New Keynesian model. *Journal of Money, Credit and Banking* 39(s1):35-65.
- BLANCHARD O, DELL'ARICCIA G, MAURO P (2010). Rethinking macroeconomic policy. IMF Staff Position Note. International Monetary Fund, Washington.
- BRIGUGLIO L (1995). Small island developing states and their economic vulnerabilities. *World Development* 23(9):1615-1632.
- BRIGUGLIO L (2003). The vulnerability index and Small Island Developing States: A review of conceptual and methodological issues. En: AIMS Regional Preparatory Meeting on the Ten Year Review of the Barbados Programme of Action. Praia, Cabo Verde.
- BRIGUGLIO L (2014). A vulnerability and resilience framework for small states. En: Bynoe-Lewis D (ed.). *Building the Resilience of Small States: A Revised Framework*. London Commonwealth Secretariat.
- BRIGUGLIO L, CORDINA G, FARRUGIA N, VELLA S (2009). Economic vulnerability and resilience: concepts and measurements. *Oxford Development Studies* 37(3):229-247.
- BUSO G (2001). Vulnerabilidad social: nociones e implicancias de políticas para Latinoamérica a inicios del siglo XXI. Seminario internacional las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe, 20-21/06/2001. Cepal, Santiago de Chile.
- CEPAL (2001). *Crecer con estabilidad: el financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional*. Ocampo JA (coord.). Cepal, Alfaomega, Santafé de Bogotá.
- CEPAL (2004). *América Latina y el Caribe en la era global*. Publicación de las Naciones Unidas. Alfaomega, Bogotá.
- CEPAL (2010). *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*. Trigésimo tercer período de sesiones de la Cepal. Brasilia/Santiago de Chile.
- CHAMBERS R (1989). Vulnerability: how the poor cope. *IDS Bulletin* 20(2). Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton (Gran Bretaña).
- CORDEN W, NEARY J (1982). Booming sector and de-industrialisation in a small open economy. *The Economic Journal [e-journal]* 92(368):825-848.
- CORDERO J, MONTECINO J (2010). *Capital Controls and Monetary Policy in Developing Countries*. Center for Economic and Policy Research, Washington, DC.
- CORDINA G (2004). Economic vulnerability and economic growth: some results from a neo-classical growth modelling approach. *Journal of Economic Development* 29(2):21-39.
- EDWARDS S, CAVALLO DF, FRAGA A, FRENKEL J (2003). Exchange rate regimes. En: *Economic and Financial Crises in Emerging Market Economies*. University of Chicago Press, pp. 31-92.
- EICHENGREEN B (2007). The real exchange rate and economic growth. *Social and Economic Studies* 56(4):7-22.
- EPSTEIN G (2002). *Employment-Oriented Central Bank Policy in an Integrated World Economy: A Reform Proposal for South Africa*. Working Paper, 39. Political Economy Research Institute, University of Massachusetts, Amherst.
- EPSTEIN G, YELDAN E (2009). Beyond inflation targeting: assessing the impacts and policy alternatives. En: Epstein G, Yeldan E (eds.). *Beyond Inflation Targeting: Assessing the Impacts and Policy Alternatives*. Northampton (Massachusetts), pp. 3-27.
- FFRENCH-DAVIS R (1996). Políticas macroeconómicas para el crecimiento. *Revista de la Cepal* 60.
- FFRENCH-DAVIS R (ed.) (2005). *Crecimiento esquivo y volatilidad financiera*. Cepal, Mayol Ediciones, Bogotá.

- FFRENCH-DAVIS R (2008). From financieristic to real macroeconomics: Seeking development convergence in emerging economies. Working Paper 44. Commission on Growth and Development, World Bank, Washington.
- FFRENCH-DAVIS R (2010). Macroeconomía para el desarrollo: desde el financierismo al productivismo. *Revista de la Cepal* 102:7-27.
- FFRENCH-DAVIS R (2012). Empleo y estabilidad macroeconómica real: el rol regresivo de los flujos financieros en América Latina. *Revista Internacional del Trabajo* 131(1-2):23-46.
- FFRENCH-DAVIS R (2015). Neoestructuralismo y macroeconomía para el desarrollo. En: Bárcena A, Prado A (eds.). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Cepal, Santiago de Chile, pp. 119-143.
- FFRENCH-DAVIS R, OCAMPO JA (2001). Globalización de la volatilidad financiera: desafíos para las economías emergentes. En: Ffrench-Davis R (comp.). *Crisis financieras en países exitosos*. Cepal, Santiago de Chile: McGraw-Hill/Interamericana de Chile LTDA, pp. 1-41.
- FISCHER S (1993). The role of macroeconomic factors in growth. *Journal of Monetary Economics* 32(3):485-512.
- FMI [FONDO MONETARIO INTERNACIONAL] (1998). Financial crises: characteristics and indicators of vulnerability. En: FMI (ed.). *World Economic Outlook*, Washington, capítulo IV, pp. 74-97.
- FRENKEL R, TAYLOR L (2006). Real Exchange Rate, Monetary Policy and Employment: economic development in a garden of forking paths. Working Paper, 19, Undesa. United Nations, Nueva York.
- GHOSH SR, GHOSH AR (2003). Structural vulnerabilities and currency crises. *IMF Economic Review* 50(3):481-506.
- GUILLAUMONT P (2010). Assessing the economic vulnerability of small island developing states and the least developed countries. *The Journal of Development Studies* 46(5):828-854.
- GUILLAUMONT P (2013). Measuring structural vulnerability to allocate development assistance and adaptation resources. *Development Policies Working Paper* 68.
- GUILLAUMONT P (2016). Vulnerability and resilience: a conceptual framework applied to three Asian countries Bhutan, Maldives and Nepal. *ADB South Asia Working Paper Series* 53, Asian Development Bank.
- IZQUIERDO A, ROMERO-AGUILAR R, TALVI E (2008). Booms and busts in Latin America: the role of external factors. Working Paper 631, Inter-American Development Bank, Research Department, Washington DC.
- JIMÉNEZ J, FANELLI J (comps.) (2009). *Crisis, volatilidad, ciclo y política fiscal en América Latina*. Cepal, Santiago de Chile.
- KAMINSKY G, LIZONDO S, REINHART CM (1998). Leading indicators of currency crises. *Staff Papers – International Monetary Fund* 45(1):1-48.
- KAMINSKY GL, REINHART CM, VÉGH CA (2004). When it rains, it pours: procyclical capital flows and macroeconomic policies. *NBER Macroeconomics Annual* 19:11-53.
- KRUGMAN P (1987). The narrow moving band, the Dutch disease, and the competitive consequences of Mrs. Thatcher: notes on trade in the presence of dynamic scale economies. *Journal of Development Economics* 27:41-55.
- KRUGMAN P, TAYLOR L (1978). Contractionary effects of devaluation. *Journal of International Economics* 8(3):445-456.
- KUWAYAMA M, DURÁN J (2003). La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial. *Serie Comercio Internacional* 26, Cepal.
- LOAYZA NV, RADDATZ C (2007). The structural determinants of external vulnerability. *The World Bank Economic Review* 21(3):359-387.
- MONTALBANO P (2011). Trade openness and developing countries vulnerability: concepts, misconceptions, and directions for research. *World Development* 39(9):1489-1502.
- MOSER C (1998). The asset vulnerability framework: reassessing urban poverty reduction strategies. *World development* 26(1):1-19.

- OCAMPO JA (2002). Developing countries anti-cyclical policies in a globalized world. En: Dutt A, Ros J (eds.). *Development Economics and Structuralist Macroeconomics: Essays in Honor of Lance Taylor*. Edward Elgar, Aldershot.
- OCAMPO JA (2005). Los caminos para superar las frustraciones de crecimiento en América Latina. En: French-Davis R (ed.). *Crecimiento esquivo y volatilidad financiera*. Mayol Ediciones, Santiago de Chile, pp. 31-56.
- OCAMPO JA (2007). Una visión amplia de la estabilidad macroeconómica. *Revista de Economía Política de Buenos Aires* 1:7-30.
- OCAMPO JA (2008). Macroeconomic vulnerability and reform: managing pro-cyclical capital flows. Paper presented at the international symposium «Financial Globalization and Emerging Market Economies». Bangkok, Bank of Thailand.
- OCAMPO JA (2011). Macroeconomía para el desarrollo: políticas anticíclicas y transformación productiva. *Revista de la Cepal* 104:13-41.
- OCAMPO JA (2012). Balance of payments dominance: Its implications for macroeconomic policy. School of International and Public Affairs, Columbia University, unpublished paper.
- OMC (2010). Informe sobre el comercio mundial 2010. El comercio de los recursos naturales.
- OMC (2013). Informe sobre el comercio mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio.
- PALMA G (1998). There and a half cycles of mania, panic and [asymmetric] crash: East Asia and Latin America compared. *Cambridge Journal of Economics* 22 (6):789-808.
- PÉREZ E (2015). Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo)estructuralismo y las corrientes heterodoxas. En: Bárcena A, Prado A (eds.). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Cepal, Santiago de Chile, pp. 33-91.
- PINEDAR, CÁRCAMO-DÍAZ R (2013). Política monetaria, cambiaria y macroprudencial para el desarrollo, volatilidad y crecimiento en América Latina y el Caribe, 1980-2011. *Serie Macroeconomía del Desarrollo* 142, Cepal.
- RAMEY G, RAMEY V (1995). Cross-country evidence on the links between volatility and growth. *The American Economic Review* 85:1138-1151.
- RODRIG D (1998). Who needs capital account convertibility? En: Stanley Fischer *et al.* (ed). *Should the IMF pursue capital-account convertibility?* Princeton Essays in International Finance, Princeton, pp. 55-65.
- RODRIG D (2001). ¿Por qué hay tanta inseguridad en América Latina? *Revista de la Cepal* 73:7-31.
- SACHS JD, WARNER AM (1995). Natural resource abundance and economic growth. NBER Working Paper 5398.
- SETH A, RAGAB A (2012). Macroeconomic vulnerability in developing countries: Approaches and issues. International Policy Centre for Inclusive Growth. Working Paper 94:1-20.
- STIGLITZ JE (2000). Capital market liberalization, economic growth, and instability. *World Development* 28(6):1075-1086.
- TAYLOR JB (1993). Discretion versus policy rules in practice. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 39:195-214.
- THIRLWALL AP (1979). The balance of payments constraint as an explanation of international growth rates differences. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 128:45-53.
- THIRLWALL AP (2011). The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 429-438.
- TITELMAN D, PÉREZ E (2015). Macroeconomía para el desarrollo en América Latina y el Caribe: nuevas consideraciones sobre las políticas anticíclicas. En: Bárcena A, Prado A (eds.). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Cepal, Santiago de Chile, pp. 155-184.
- VALDECANTOS S (2016). Estructura productiva y vulnerabilidad externa: un modelo estructuralista *stock-flujo* consistente. *Serie Estudios y Perspectivas*. Cepal 46, Buenos Aires.
- VILLAGRÁN JC (2006). Vulnerability: A Conceptual and Methodological Review. *Studies of the University Research Counsel Education*. Bonn.

Alternativas de gobernación para el desarrollo local Corresponsabilidad de Gobierno-sociedad para el mejoramiento comunitario en México

Ricardo V. SANTES-ÁLVAREZ
rsantes@colef.mx
El Colegio de la Frontera Norte, A. C.
(México)

Governance alternatives for local development. Government-society co-responsibility for community improvement in Mexico

Resumen/Abstract

- 1. Introducción**
- 2. Gobierno, gobernación y gobernanza**
 - 2.1. Interpretaciones de la gobernación**
 - 2.2. Gobernación corresponsable**
- 3. Desarrollo local y gobernación: un estudio de caso**
 - 3.1. Proyecto Parque Lineal Primo Tapia**
 - 3.2. Área del Parque Lineal**
 - 3.3. Área de delimitación de las colonias**
 - 3.4. Inversiones realizadas, expectativas y reveses**
- 4. Discusión de resultados y alternativas**
- 5. Conclusión**
- 6. Bibliografía**

Alternativas de gobernación para el desarrollo local

Corresponsabilidad de Gobierno-sociedad para el mejoramiento comunitario en México

Ricardo V. SANTES-ÁLVAREZ
rsantes@colef.mx
El Colegio de la Frontera Norte, A. C.
(México)

Governance alternatives for local development. Government-society co-responsibility for community improvement in Mexico

Citar como/Cite as:

Santes-Álvarez RV (2020). Alternativas de gobernación para el desarrollo local. Corresponsabilidad de Gobierno-sociedad para el mejoramiento comunitario en México. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 9(2):230-251.
DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.473.

Resumen

Se examina la viabilidad de la gobernación corresponsable como opción para alcanzar mejores estadios de desarrollo, en el contexto de un gobierno local y una comunidad en el noroeste de México. Para ello, se realiza un análisis cualitativo de una iniciativa de fortalecimiento comunitario, impulsada por una asociación de colonos, quienes responden a una convocatoria de la municipalidad. Los resultados indican que, en la interacción de Gobierno-sociedad, el ejercicio del poder mantuvo inercias de un estilo de toma de decisiones centralizado, excluyente y opaco; asimismo que, a pesar de avances satisfactorios en la base social, la incertidumbre sobre el éxito de la iniciativa fomentó la aparición de desarticulaciones importantes. Se concluye que el objetivo del desarrollo local, en el que se contempla una gobernación de responsabilidades compartidas entre autoridades y ciudadanos en un marco de diálogos y acuerdos de beneficio amplio, demanda reformas institucionales de descentralización, inclusión y transparencia en la toma de decisiones.

Palabras clave: gobernación corresponsable, desarrollo comunitario, reforma institucional, Baja California, México.

Abstract

The feasibility of co-responsible governance as an option to achieve better stages of development is examined in the context of a local government and a community, in north-western Mexico. For this, a qualitative analysis of a project for the strengthening of social cohesion, promoted by members of four colonies in response to a contest launched by the municipality, is carried out. The results indicate that the exercise of power maintains the inertia of conventional style in the government-society interaction, where decision-making is centralized, exclusionist and opaque. Likewise, that despite advances in the project's objectives, uncertainties about its fate caused lack of coordination within community members. In the paper, it is concluded that aiming at local development which embraces a governance style of shared responsibilities for authorities and citizens there is the need of institutional reforms. Reforms must encourage decentralization, inclusion and transparency in decision-making, within a framework of broad dialogue and agreement.

Keywords: co-responsible governance, community development, institutional reform, Baja California, Mexico.

1 Introducción

Los problemas públicos son intrincados; implican aspectos como derechos humanos, bienestar, justicia o medio ambiente, entre otros, cuya importancia es ponderada por distintos sectores de la sociedad. Convidan, asimismo, a la participación de actores nuevos o de aparición reciente que pugnan por intervenir en la agenda y revolucionar los modos tradicionales de proceder en la toma de decisiones.

Con ello, se advierte que la gobernación de lo público, es decir, el ejercicio del poder en el espacio donde se discuten, enfrentan y resuelven los asuntos de interés general, puede continuar limitada a la vena tradicional, de estilo centralizado, o bien inclinarse por un esquema de corresponsabilidad amplia, incluyente, de equilibrio en la influencia de los participantes, de derechos y deberes para todos.

La ruta hacia la corresponsabilidad no parece sencilla pues, en las cuestiones de interés público (y qué decir de aquellas de trascendencia internacional), esta se asume con reticencias, aun en las sociedades desarrolladas (Wei *et al.* 2012, Vivekanandan 2016). Regularmente, los tomadores de decisiones abordan los problemas de manera discrecional, sin reconocer vías comunes, capacidades ajenas ni limitaciones propias, por lo que contribuyen a minar cualquier expectativa de solución. Con todo, quizá por la magnitud de los desafíos que afrontan, se perciben atisbos de cambio; en discursos gubernamentales, se tornan recurrentes las promesas de mejora en el quehacer público, al mismo tiempo que, en la base social, se acumulan experiencias que muestran la capacidad de organización de los ciudadanos para incidir en temas que suponen interés para todos (Carrión 2007).

En México se arguye que, hasta tiempos recientes, los temas públicos se trataron a la usanza tradicional, esto es, de arriba-abajo; en el mejor de los casos, los representantes ciudadanos eran invitados en las mesas de discusión, aunque su influencia en los fallos fuera poco perceptible. En ese marco, la pregonada promesa de transparencia en la actuación gubernamental se juzgó como un constructo limitado y mediocre, más que un auténtico proyecto democrático (Sandoval 2013). Ilustraciones de tal circunstancia se registran desde el Gobierno central hasta el local. Con más de dos mil cuatrocientas cincuenta demarcaciones en el país (Inafed 2019), el municipio es la instancia política que se significa como el primer contacto entre la Administración pública y la ciudadanía; su papel en la gestión de los servicios y bienes es esencial (Inafed 2008, Olivos 2013). Empero, es usual que el procesamiento de las demandas no se acompañe del beneplácito social, porque el estilo vertical de toma de decisiones —donde la autoridad establece la agenda, decide e instrumenta acciones, y ofrece los supuestos be-

neficios de su labor a los gobernados, sin que estos tengan papel relevante en el proceso— aún es habitual. En breve, el cambio en el tratamiento de lo público es algo inacabado.

Por lo esbozado, es importante conocer el alcance que el discurso sobre formas alternativas de ejercer el poder tiene en espacios concretos. En este artículo, se indagan oportunidades para el logro de un esquema de gobernación que trascienda elaboraciones teóricas y se torne en recurso programático útil para el objetivo del desarrollo local. Se plantea como hipótesis de trabajo que la gobernación corresponsable constituye el teatro promisorio de la relación de Gobierno-sociedad, donde individuos y agrupaciones, además de demandar que los representantes formales atiendan sus necesidades, participan activamente en la vida pública. Con ese propósito, las reformas pertinentes se enfrentan al desafío de desanimar el trabajo institucional convencional, los esquemas de dirección autoritaria, el desahogo unilateral de asuntos por parte de los actores políticos y gubernamentales o el debilitamiento del compromiso ciudadano para con el beneficio comunitario, de cara a intereses particulares o de grupo.

Como estrategia metodológica, se realizó un análisis cualitativo, de carácter descriptivo e interpretativo, de un proyecto de mejora comunitaria. En él, se describe la génesis de la iniciativa, las actividades realizadas, los logros alcanzados en los diferentes rubros, la estimación presupuestal de las inversiones realizadas, así como las reacciones de la comunidad de cara a los resultados percibidos. El autor llevó a cabo observación participante durante los trabajos inherentes. El proyecto, denominado formalmente Proyecto de Desarrollo Comunitario Integral Parque Lineal Primo Tapia (Proyecto PLPT), fue realizado en el municipio de Playas de Rosarito, en el estado de Baja California (México), en una iniciativa abandonada por Comités Unidos (CU), una asociación que surge por la unión de cuatro colonias del poblado Primo Tapia, al sur del municipio, que acordaron sumar esfuerzos y participar en un concurso promovido en los inicios de 2018 por el Gobierno local, cuya finalidad era incentivar la participación ciudadana en acciones de desarrollo social.

La propuesta PLPT merece un análisis desde la Academia por tres razones al menos: primero, porque no tiene precedentes en la experiencia de gestión del Gobierno municipal de Playas de Rosarito; enseguida, porque se significó como la más completa entre una treintena de proyectos inscritos, con viabilidad de garantizar desarrollo comunitario y, tercero, porque pronto se ubicó en un nivel vanguardista de la relación de Gobierno-sociedad dado que, desde la base comunitaria, se comprendió que su éxito demandaba compartir responsabilidades con servidores públicos.

Con la intención de generar un piso teórico y conceptual, en el epígrafe siguiente se reflexiona sobre términos en los que se funda-

menta la idea de gobernación corresponsable. En el tercer epígrafe, se presentan los resultados de la investigación. En el cuarto, se ofrece una discusión de los hallazgos y propuestas de reformas para una mejor gobernación. A manera de conclusiones, en el quinto epígrafe, se sopesa la factibilidad de dichos cambios.

2 Gobierno, gobernación y gobernanza

Los conceptos de gobierno, gobernación y gobernanza han sido motivo de añeja discusión (el primero tal vez menos que los otros). Keohane y Nye (2000, p. 12) definen al Gobierno como el subconjunto de un Estado «que actúa con autoridad y crea obligaciones formales»; en tanto, Dahl (1985) le refiere como el grupo de poder que justifica, con éxito, el uso legítimo y exclusivo de la fuerza física en un territorio. En ambas definiciones, se destaca al Gobierno como un ente de dominación que crea deberes y está ahí para hacer que se cumplan. La puntualización de Dahl deriva de la idea seminal de Estado de Weber (1981), lo que indica la cercanía de las ideas de Gobierno y Estado. Pero no es menos relevante el confirmar que, en todo Estado, existe un mando al que debe rendirse obediencia: el Gobierno. En efecto, sin soslayar matices estructurales que diferencien uno de otro, Gobierno es, siguiendo a la Real Academia Española de la Lengua, o RAE, el «órgano superior del poder ejecutivo de un Estado o de una comunidad política» (RAE 2019).

En cuanto a los términos de «gobernación» y «gobernanza», la RAE ofrece acepciones que, en su ambigüedad, explican la incertidumbre en el uso. Define «gobernación» como «acción y efecto de gobernar o gobernarse», y como «ejercicio del gobierno». En cuanto a «gobernanza», la acepción inicial de la Academia fue la misma utilizada para gobernación, o sea, «acción y efecto de gobernar o gobernarse»; sin embargo, en el sentido actual que brinda —desde la 22.^a edición del *Diccionario de la Lengua Española*, aparecido en 2001—, la RAE precisa que «gobernanza» es «arte o manera de gobernar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero, promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía» (RAE 2019). Esta última definición no es distinta de la ofrecida para *gouvernance* en 1999 por el Office de la langue française: «arte o forma de gobernar que apunta al desarrollo económico, social e institucional sostenible, manteniendo un equilibrio saludable entre el estado, la sociedad civil y el mercado económico» (Solà 2000). Es patente que «gobernanza» hace alusión a una forma o manera ideal de ejercer el poder; supone aspiración a un futuro mejor, a objetivos últimos que le significan más como un modelo que como una realidad asequible; empero, un modelo que especifica la ruta que deben seguir los sistemas democráticos.

En el arte de gobernar, puede parecer más importante conocer quién ejerce el poder y cómo lo hace, aunque ello no es tarea sencilla, dado que el Gobierno evoluciona y se vuelve una estructura compleja de puestos, directivas y medios. Asimismo, el propósito remite a centrar la atención en las relaciones entre los órganos a los que la constitución asigna capacidad de mando, y en el cómo se desempeñan; es decir, la calidad de la gobernación es el aspecto de mayor interés. Esto último compele a ubicarse en un contexto de subjetividad al juzgar como «bueno» o «malo» el desempeño de un Gobierno; en efecto, conforme a Bobbio, no existen condicionantes objetivos para distinguir a un buen Gobierno, pues los juicios sobre el bien o el mal dependen de valoraciones: «Todo criterio es derivado de la pasión, no de la razón» (Bobbio 2001, p. 98). Parece ocioso dilucidar si la autoridad desahoga bien o mal su quehacer porque, en la idea de soberanía, es buen Gobierno aquel que mantiene la potestad, crea leyes para los súbditos y justifica el uso de comportamientos violentos hacia individuos o sectores de la población.

El cambio en la concepción del Gobierno ha permitido que, en su complejidad incrementada de organizaciones y puestos, la influencia de partícipes no gubernamentales en la toma de decisiones y hechura de políticas sea cada vez más relevante. Lo anterior significa que, a la par de la evolución del Gobierno, su inmanente, la gobernación, evoluciona también. Gobernación confirma un proceso palpable de ejercicio del poder, conducido conforme a un propósito y una cualidad determinada.

De cara a una presunta incertidumbre, hay quien opta por posiciones eclécticas; por caso, Aguilar afirma que «por gobernación/gobernanza se entiende hoy, espontáneamente, el proceso o conjunto de acciones mediante el cual el gobierno dirige o conduce a la sociedad». Agrega que él concibe gobernación/gobernanza como «el proceso mediante el cual los actores de una sociedad deciden sus objetivos de convivencia —fundamentales y coyunturales— y las formas de coordinarse para realizarlos: su sentido de dirección y su capacidad de dirección» (Aguilar 2006, p. 90) o, en elaboración más reciente, afirma que gobernación/gobernanza es «el proceso de gobierno o de dirección de la sociedad mediante el cual una sociedad se dirige, gobierna y gestiona a sí misma» (Aguilar 2015, p. 70). No obstante, el autor contribuye al debate cuando incorpora las ideas de vieja gobernación/gobernanza y nueva gobernación/gobernanza, para contrastar un ejercicio de poder donde el Gobierno es «el agente central o único de la conducción social» de otro donde la convivencia en el espacio público «se lleva a cabo en modo de interdependencia-asociación-coproducción/corresponsabilidad entre el gobierno y las organizaciones privadas y sociales» (Aguilar 2015, pp. 54 y 76).

Algunos aseguran que gobernanza seguirá utilizándose más que gobernación pues, mientras que se juzga como «improbable» que gobernación sea aceptada ampliamente, dado que tiene «muy poca

consistencia en textos especializados, académicos o institucionales» (Solà 2000), se asevera que usar gobernanación tendría la «desventaja» de dejar que el lector tenga noción más clara de lo que se pretende enunciar; «cosa que no siempre es el objetivo de la expresión escrita, sobre todo en contextos en los que la ambigüedad calculada puede ser importante, incluso conscientemente buscada» (Tapia 2001). En sintonía con algunos autores (Tapia 2001, García 2011), aquí se plantea que el término «gobernanación» —una de las tantas variantes de la traducción de *governance* en la lengua inglesa (Solà 2000), pero con reconocimiento en la lengua española— captura con tino toda una gama de aproximaciones al ejercicio del poder: tradicional, en redes, horizontal, buena, moderna o corresponsable, como se expone adelante.

2.1. Interpretaciones de la gobernanación

Sea por apreciaciones lingüísticas, teóricas o programáticas, la gobernanación es un tema polémico; por tanto, sirve presentar una sistematización de grandes interpretaciones, en las que se la entiende como (1) una práctica del Gobierno formal; (2) la potestad política, pero también económica y administrativa; (3) la inclusión de actores no tradicionales en la toma de decisiones; (4) la reinención del gobierno, y (5) el quehacer público cotidiano.

En el primer caso, se dice que gobernanación es «el uso de la autoridad política y el control sobre una sociedad y el manejo de sus recursos para el desarrollo social y económico» (Marquette 2001). Al respecto, en 1992, el Banco Mundial definía el vocablo como «la manera en la cual se ejerce el poder en la administración de los recursos para el desarrollo económico y social de un país» e identificaba tres aspectos relevantes: la forma del régimen político, la práctica de la autoridad y la capacidad gubernamental para cumplir su papel (OECD 1993, Marquette 2001). En breve, la gobernanación gira en torno a un control político donde solamente el Gobierno convencional tiene cabida.

En cuanto a la segunda interpretación, cuando se considera a la gobernanación con el distintivo de conducción política, pero también económica y administrativa, el mensaje es que el imperio político aislado ya no es factible. Se arguye que, en la globalización, la conexión internacional obliga a los Gobiernos nacionales a diseñar políticas que mejoren condiciones domésticas y permitan una relación balanceada con otros países (UNDP 1997); la influencia de los acuerdos en el seno de la comunidad internacional, comprendiendo poder económico y político, compele a modificar el tratamiento de los asuntos domésticos, en conformidad con estándares que se gestan allende las fronteras. En esta perspectiva, se juzga la gobernanación como una cuestión nacional e internacional, que legitima la intervención en lo público de partícipes alternativos al Gobierno formal aunque, en los hechos, este último siga gozando de cabal salud.

La tercera interpretación, en la que se lo imagina como la inclusión de participantes no tradicionales, da cabida a un universo de mecanismos, procesos e instituciones mediante los cuales personas y grupos articulan intereses, ejercitan derechos, conocen obligaciones y median diferencias; es decir, la gobernación comprende al Estado, pero lo trasciende, al incluir el sector privado, a individuos y organizaciones de la sociedad civil (Commission on Global Governance 1994, UNDP 1997, Plumptre y Graham 1999, Keohane y Nye 2000, Graham *et al.* 2003). En esta opinión, el Estado se presenta como un ente limitado, pues la inclusión y el papel de figuras nuevas se tornan incontenibles.

Otra interpretación es concebir a la gobernación como la reinención del Gobierno; se habla de un «gobierno abierto» de bajo coste, que trabaja con calidad y sobrepasa las expectativas respecto a los servicios ofrecidos, que incorpora en su burocracia a personas competentes y pone a disposición del público herramientas digitales que facilitan obtener información y acceso a servicios; también, que presenta una regulación mejorada, que garantiza la realización de trámites de manera sencilla, segura y rápida y, sobre todo, que defiende la honestidad y la transparencia (*Política Digital* 2003). Se argumenta que, en el escenario de un gobierno con ese grado de apertura, se facilita el control ciudadano y se promueve la innovación y el desarrollo económico, dado que se trabaja bajo premisas de transparencia y acceso a la información del sector público; en adición, el sector social y el sector privado interactúan e inciden en la toma de decisiones, toda vez que el poder público se muestra como facilitador de la participación y la generación de espacios de colaboración e innovación (Güemes y Ramírez-Alujas 2012).

La perspectiva del gobierno abierto detona el cuestionamiento sobre la existencia de capacidades institucionales, amén de voluntad política, dentro de los Estados, que permitan incorporar y adaptar sus ideas revolucionarias en contextos específicos, sobre todo en países en vías de desarrollo. En el caso mexicano, pese a algunos avances en aspectos tecnológicos y administrativos, poco ha prosperado la participación determinante de actores no formales en los procesos decisorios; en esta circunstancia, parece evidente que, en la «reinención gubernamental», se defiende que lo público siga siendo conducido por el ente formal, y que los gobernados sean receptores de directivas que una estructura gubernamental mejorada les brinda.

Levi-Faur ofrece una quinta interpretación, que aquí se aprecia simplemente como confirmación del quehacer público cotidiano; ello porque, desde esta ventana, gobernación recuerda cuatro etapas de la Administración y la gestión públicas: estructura, proceso, mecanismo y estrategia (Levi-Faur 2012). El primer aspecto se refiere al sistema de regulaciones, el régimen de leyes o los modos institucionalizados de coordinación social, en otras palabras, el marco de ins-

tituciones, formales e informales; el segundo, a la conducción y coordinación de la política, esto es, la Administración. Por su parte, mecanismo hace alusión al proceso decisorio y el seguimiento de acciones: la gestión; en tanto que el aspecto de estrategia remite a la pretensión de los actores de regir y rediseñar instituciones conforme a sus preferencias, o sea, el juego político. En los hechos, esta sistematización promueve el retorno a un esquema convencional, aunque quizá con un gobierno formal reivindicado, toda vez que se define con claridad su tarea. En todo caso, gobernación no es sino la descripción, paso a paso, de la tarea administrativo-burocrática del aparato gubernamental que, ocasionalmente, se acomoda a las circunstancias imperantes, con el fin de ser eficaz y eficiente.

Algunos afirman que la idea de gobernación nace en la década de los setenta del siglo XX, a iniciativa de sectores económicos influyentes que buscaban adquirir un papel prominente en la toma de decisiones; esto fortalece su interpretación como sinónimo de ruptura con la tradición. Otros aseveran que la noción (como *governance*) era raramente usada y casi incomprensible antes de los ochenta (Launay 2006, Levi-Faur 2012). Aquí se discrepa del apunte temporal y se reitera que gobernación es inherente a gobierno, si bien lo que hoy se destaca es la participación de figuras alternativas; en efecto, la discusión enriqueció con temas como desempeño institucional, mercado o reforma a los sistemas políticos nacionales pero, principalmente, con el papel de nuevos actores (Launay 2006).

2.2. Gobernación corresponsable

En la Europa de los años setenta del siglo pasado, la forma convencional de gobernar fue cuestionada cuando se argumentó que tanto la eficacia como la legitimidad del desempeño público tienen como soporte principal «la calidad de la interacción entre los distintos niveles de gobierno y entre estos y las organizaciones empresariales y de la sociedad civil» (Prats i Català 2005, p. 130). Esa visión trascendió la percepción de una Administración pública guiada por estándares, resultados y dinero (Kjær 2004, Natera 2005), además de enfocada en «quiénes deciden», al esbozar una gobernación alternativa que da cabida al aspecto de calidad de la interacción, esto es, enfocada en «cómo deciden». Por ello, la atención habría de dirigirse a las relaciones entre las organizaciones públicas y entre ellas y las organizaciones privadas y de la sociedad civil. No solo eso: en la faena pública, el ciudadano pasó a ser un actor central.

El tránsito del enfoque estructura-función al de calidad de la interacción significa un cambio mayor en el manejo de lo público, porque «la interacción requiere dosis extraordinarias de visión estratégica, gestión de conflictos y construcción de consenso» (Prats i Català 2005, p. 131). Una gobernación que lidie con la incertidum-

bre, la inestabilidad, el largo plazo, las orientaciones amplias y la gran diversidad de estilos de vida y significados, definida por Kooiman (1993) como *modern governance*, es cercana a un esquema de responsabilidad compartida, que se explica por una conciencia de que solamente un sistema interactivo, en el que se promueva la comunicación y la creación de deberes individuales y comunes, puede asegurar la gobernación legítima y eficaz (Prats i Català 2005).

En un sistema así, la responsabilidad compartida se torna, en principio, insoslayable; es la cuota que deben cubrir quienes tienen voz, voto, y ven cristalizados, modificados o impedidos sus intereses, en acciones de política (Santes-Álvarez 2009). La idea de corresponsabilidad se entiende como el reconocimiento y aceptación de las partes, de las consecuencias formales o informales de sus acciones u omisiones y de su diferencial de peso específico, con respecto a objetivos compartidos (Santes-Álvarez 2009). En ese sentido, la articulación y armonía que guarden las partes de cara a los asuntos es el núcleo de la corresponsabilidad.

La aproximación a la gobernación corresponsable conlleva una reforma institucional que reposiciona a los interesados en la toma de decisiones. Diferente a la condición de acción-sumisión (donde el Gobierno y los grupos de influencia deciden, mientras que el gobernado concede pasivamente), el cambio se traduce en compromisos compartidos. Por ello parece que la gobernación corresponsable es el mejor estadio para el ejercicio del poder que se muestra empático con el ideal de la gobernanza; empero no es algo que se alcance fácilmente, pues depende de una combinación virtuosa de elementos como fortalecimiento político-institucional, desarrollo socio-económico e integración social (Rojas 2005), y es atribución del Estado generar condiciones propicias para desarrollar el capital humano y social que coadyuve a la edificación de mejores sociedades.

3 Desarrollo local y gobernación: un estudio de caso

3.1. Proyecto Parque Lineal Primo Tapia

En los inicios de 2018, el VII Ayuntamiento de Playas de Rosarito, Baja California, emitió una convocatoria invitando a los más de cien comités de colonos que existen en tres delegaciones que integran el municipio a participar en el concurso denominado Cumpliendo Contigo, el cual se enfocaba en promover la participación ciudadana en el desarrollo social, fortalecer el sentido de pertenencia en la población e impulsar la cohesión del tejido social (Gobierno Municipal de Playas de Rosarito 2018a). CU, representando a las colonias Primo Tapia Parte Alta, Quinto Municipio y Fundadores y José Cortés Pulido, pertenecientes al poblado Primo Tapia, en la delega-

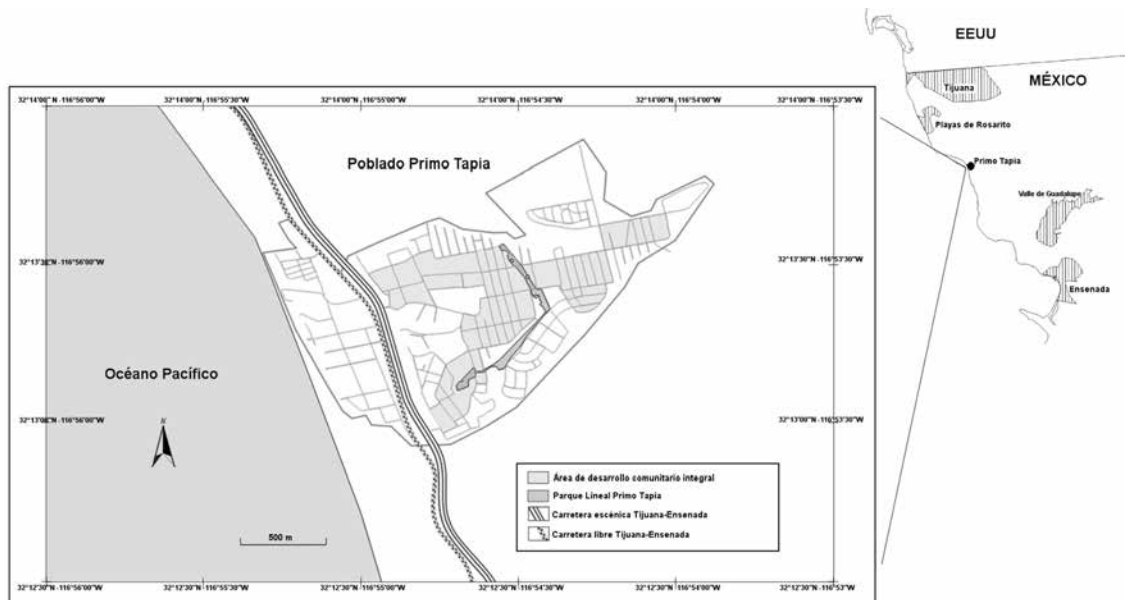


Figura 1
 Mapa del Proyecto de Desarrollo Comunitario Integral PLPT
Fuente: elaboración propia.

ción del mismo nombre, atendió la invitación a participar. Para ese fin, en el mes de marzo, registró el Proyecto PLPT, cuyo objetivo general fue crear, en el territorio de las cuatro colonias, un área pública destinada al fomento de actividades primordiales para el desarrollo integral comunitario.

Miembros de CU expresaron que, durante años, la población abrazó la idea de contar con un área de esparcimiento, fomento de la educación, arte, cultura y deporte, fortalecimiento del sentido de pertenencia y rescate de saberes. En consecuencia, la iniciativa presentada trascendió las modalidades establecidas en la convocatoria. CU argumentó que, a la luz de las condiciones actuales del municipio, donde ocurren muestras de desintegración familiar, y las conductas negativas proliferan y afectan al tejido social, el Proyecto PLPT pretendía atender, de forma proactiva, tales preocupaciones. El colectivo mostró apertura durante la puesta en marcha de sus actividades, pues comprendió que necesitaba apoyo de la municipalidad; asimismo, concediendo al autor participación como observador, acordó encomendarle la elaboración de un informe de trabajo.

El Proyecto PLPT poseyó dos componentes: un área de usos múltiples, o Parque Lineal, y un área de desarrollo comunitario integral, de delimitación mayor, que abarca la superficie de las cuatro colonias (figura 1).

3.2. Área del Parque Lineal

El nombre de Parque Lineal obedece a que la superficie elegida se ubica, en su mayor parte, dentro del trazo de una línea de torres de alta tensión eléctrica que atraviesan el lado este de la demarcación, la misma que carece de cualquier trabajo de arreglo de sue-

los; en consecuencia, los trabajos se iniciaron con el acondicionamiento del terreno. En el sitio se propuso construir una cancha de voleibol y una de fútbol; asimismo, se sembraron árboles y plantas para embellecer el sitio. Los buenos oficios de los integrantes de CU conjugaron voluntades en torno al proyecto y redundaron en que niños, jóvenes, adultos y personas de la tercera edad colaborasen en el interés de contar con un parque recreativo y cultural, ordenado, adornado con abundante vegetación endémica (una rareza en el contexto del clima semiárido que predomina en Baja California), pintado y con reglamentación *ad hoc*.

CU llevó a cabo diferentes campañas de difusión. En labores de volanteo, se invitaba a la población a sumarse y a participar en eventos como kermeses, celebración de Día del Niño y la Madre, talleres de lectura o celebración del Día del Padre, entre otras. Las campañas fueron extendidas mediante el uso de las redes sociales. Actividades adicionales fueron enfocadas hacia la conservación de recursos naturales y el solaz; es el caso que, junto con la siembra de árboles en el sitio del parque, se realizaron eventos lúdicos que promovieron la convivencia comunitaria (Gobierno Municipal de Playas de Rosarito 2018b).

En materia de protección ambiental, se realizó un taller teórico-práctico de construcción de baño seco, una ecotecnia de coste bajo, muy útil en áreas carentes del servicio de drenaje. Esta alternativa significa sanidad y protección ambiental; se construyó con materiales accesibles en la región, como tambos plásticos de 200 litros —que en la zona se usan para guardar residuos sólidos— y llantas usadas. Se hizo evidente que el Parque Lineal demandaba mayor trabajo para su concreción, pues el acondicionamiento y embellecimiento del espacio implica labores de delimitación, señalamiento y

	Abril	Mayo	Junio	Julio
Reuniones de planeación y revisión de avances	X	X		X
Habilitación de espacios	X	X	X	
Evento: presentación a toda la comunidad	X			
Siembra de plantas con apoyo de personas de la 3.ª edad	X			
Mantenimiento del área	X	X	X	
Evento: Día del Niño y de la Madre		X		
Evento: taller de lectura y cultura			X	
Cancha de fútbol 11: trabajos de construcción			X	
Evento: Día del Padre			X	
Cancha de fútbol 7: trabajos de construcción				X
Evento: taller de lectura para niños y adolescentes				X
Cancha de fútbol 11: inauguración				X
Taller sobre baño seco				X

Tabla 1

Acciones en el área del Parque Lineal Primo Tapia

Fuente: elaboración propia.

riego, así como vigilancia; es de destacarse, por tanto, la disposición que mostraron miembros de la comunidad para involucrarse en las tareas. En la tabla 1, se sintetizan las acciones emprendidas en el área propuesta para construir el Parque Lineal.

3.3. Área de delimitación de las colonias

En el área de desarrollo comunitario integral, se efectuaron diversas actividades, que se engloban en cinco rubros: (1) habilitación/rehabilitación de espacios, (2) infraestructura para tránsito peatonal y vehicular, (3) mejoramiento de accesos e imagen, (4) instalaciones deportivas y organización de torneos y (5) acciones en beneficio de los animales.

En cuanto al primer aspecto, se efectuaron cinco campañas de limpieza, las cuales comprendieron barrido de vías de tránsito y deshierbe de terrenos baldíos, así como recolecta de papeles y otros materiales en calles principales. Estudiantes de una escuela técnica contribuyeron en esta labor como parte de su servicio social. Asimismo, se realizaron campañas de recolección de «basura pesada», actividad en la que se contó con el apoyo del Gobierno local. Luego del retiro de poco más de diez toneladas de material, se logró un cambio de imagen palpable.

En el rubro de infraestructura, con el apoyo del municipio, se logró la habilitación y rehabilitación de lámparas para el alumbrado público en las colonias. CU canalizó, ante la instancia encargada, las peticiones ciudadanas, que fueron atendidas con prontitud. En voz de residentes, la optimización de la red de luminarias contribuyó a la percepción de una mayor seguridad en la zona. Adicionalmente, esfuerzos conjuntos de CU-Gobierno redundaron en la instalación y mantenimiento de señalizaciones en las principales vías de circulación vehicular. La expectativa fue el logro de un tráfico vehicular ordenado y seguridad peatonal. Actividades complementarias fueron la instalación de topes y la pinta de zonas de cruce peatonal.

En lo referente a accesos e imagen, se instaló un paradero en una de las áreas de mayor concentración de tránsito. El equipamiento consistió en una banca, botes para desechos, jardinera y alumbrado. Al lado de CU participaron pobladores interesados, contándose con el acompañamiento de dependencias municipales y federales. Paralelamente, otros integrantes de la comunidad contribuyeron con labores de decorado de muros con grafitis para embellecimiento del entorno. En el objetivo de fomento al deporte, se contempló la construcción de canchas de fútbol y voleibol. Ambas fueron entregadas en su etapa básica: se delimitaron y habilitaron los terrenos sin dotarles de infraestructura significativa. En esa condición, en el período del concurso, CU organizó un evento deportivo, que significó la inauguración oficial de dichas instalaciones.

En lo relativo a acciones en pro de los animales, personas y agrupaciones comprometidas con su protección y cuidado que participaron en el Proyecto PLPT promovieron campañas de vacunación y esterilización. Recorrieron calles en busca de perros y gatos, aplicando vacunas antirrábicas a varias decenas de animales e invitando a los residentes a aprovechar la gratuidad o el bajo coste de dichas campañas, las que ellos gestionaban ante los servicios médicos de la cabecera municipal. Otra actividad de gran importancia consistió en el rescate de animales en situación de calle: las mascotas abandonadas a su suerte por personas inconscientes causan proliferación incontrolada; por tal razón, esas organizaciones se dedican a la búsqueda de una mejor oportunidad de vida para estos animales. Como correlato, su servicio a la salud humana es fundamental. Véase en la tabla 2 el resumen de las labores en el área de las colonias.

Labores en las colonias	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Campañas de esterilización	X					
Instalación de postes		X		X		
Campañas de vacunación de mascotas		X	X			
Pintado de bardas			X			X
Colecta/retiro de basura pesada			X			
Habilitación/rehabilitación de alumbrado público			X	X		
Jornadas de limpieza			X			
Jornadas de señalización			X		X	
Pinta de panteones			X			
Campaña de difusión de taller de lectura y cultura				X		
Instalación de topes				X		
Bacheo de calles				X		
Paradero para transporte público				X	X	

Tabla 2

Labores en el área delimitada por las colonias de Primo Tapia

Fuente: elaboración propia.

3.4. Inversiones realizadas, expectativas y reverses

La inversión global realizada por CU para cumplir con los diferentes rubros del proyecto osciló en un estimado de 261 000 pesos MN (aproximadamente, 14 000 dólares estadounidenses), aunque un 95 % de esa cifra fue producto de donaciones en especie de ciudadanos y organizaciones privadas. En los trabajos del Proyecto PLPT, se logró el objetivo de conjugar esfuerzos de un gran número de personas, y se vertieron beneficios en variados sectores de la población, los cuales constataron que los espacios públicos empezaban a ser más atractivos por razón de las mejoras realizadas. Señalamientos, alumbrado, limpieza y demás opciones fueron realidades, a la vez que factores que coadyuvaron a la percepción de mejor calidad de vida en el propósito del desarrollo integral.

La inversión hecha por el Ayuntamiento para acompañar a los trabajos de CU no se cuantificó en esta etapa; no obstante, su actuación no fue diferente a la que debería haber realizado como parte de su quehacer. Por lo anterior, la expectativa de CU y la comunidad en su conjunto era que, en caso de resultar ganadores del concurso, el premio en efectivo fuera aplicado por la autoridad para avanzar en la edificación del Parque Lineal.

En el mes de agosto de 2018, se dio a conocer el resultado. Se registraron 27 proyectos y, en cada delegación, se asignaron premios a primero, segundo y tercer lugares, con montos de 1 000 000, 600 000 y 400 000 pesos, respectivamente. En otros términos, se aplicaría «una inversión de \$6,000,000.00 de pesos en obra para el beneficio de las comunidades ganadoras» (Gobierno Municipal de Playas de Rosarito 2018a). Entre los nueve proyectos ganadores, el presentado por CU obtuvo la más alta calificación (100 puntos) y se hizo acreedor al premio de un millón de pesos (aproximadamente, 53 600 dólares estadounidenses). En audiencia pública, el Gobierno local anunció que el recurso sería canalizado hacia la construcción del Parque Lineal (*Tijuana en la Noticia* 2018; Gobierno Municipal de Playas de Rosarito 2018c, 2018d).

Pronto, sin embargo, CU recibió un revés, pues fue informado de que el dinero obtenido en el concurso no se encauzaría como se esperaba. Un argumento esgrimido por el Ayuntamiento es que no recibió por parte de los concursantes los permisos federales necesarios para realizar las obras en el área seleccionada. La noticia no dejó de sorprender a CU, dado que la propuesta en ningún momento fue cuestionada por la alcaldía, sabiendo esta la ubicación del sitio proyectado. La construcción del Parque Lineal se detuvo. De cara a la percepción de incumplimiento por parte del Gobierno local, se generó desánimo en la población.

En aparente medida para solventar la problemática, representantes municipales propusieron canalizar recursos para la construcción de banquetas, por un monto equivalente hasta un millón de pesos, lo que, adujeron, sería tomado como la aplicación del recurso económico del premio. En este punto debe destacarse que la oferta gubernamental fue tomada como una imposición y rechazada por algunos líderes, quienes argumentaron que tal opción nada tenía que ver con los términos y compromisos estipulados. Es relevante indicar que la noticia negativa no fue recibida por todos los representantes de CU de la misma manera; en un patente distanciamiento al compromiso de trabajo colectivo, algunos líderes insinuaron que ya sabían cuál iba a ser la oferta de la municipalidad y que lo conveniente era «tomarles la palabra» y aceptar el canje de construcción de banquetas por el Proyecto PLPT. En el ínterin, algunos inclusive optaron por separarse de la agrupación ciudadana, pues adujeron estar ocupados en labores político-partidistas y no deseaban mostrarse acompañando a los inconformes.

Con todo, representantes de CU consideraron la contraoferta gubernamental como un engaño cuando conocieron que el «dinero del premio» correspondía a un rubro federal destinado específicamente por la normatividad hacia la construcción de calles y banquetas. Para CU, esto último significó que la alcaldía no actuó con la transparencia necesaria y no le interesó hacer saber a la población la realidad. Los residentes lamentaron, asimismo, el hecho de que la unión comunitaria mostrada inicialmente, que llevó a CU a ganar el concurso, se desvirtuara luego de conocerse la posición municipal.

Ante el inminente término de la Administración, el 30 de septiembre de 2019, y sabedores de la inconformidad social generada, funcionarios del VII Ayuntamiento presentaron a la comunidad una alternativa más, que en realidad giraba en torno a su posición previa: construir banquetas y pavimentar secciones de dos calles, aunque en esta ocasión comprometiendo la inversión de casi dos millones de pesos, lo que significaría no solo la aplicación del recurso correspondiente al premio, sino un monto adicional gestionado (*generosamente*, se afirmó) por la alcaldesa. Finalmente, CU aceptó la oferta. Los trabajos se iniciaron a finales de agosto de 2019 y la obra fue entregada en septiembre. El resultado pasó al registro en el último informe del Gobierno local (Gobierno Municipal de Playas de Rosarito 2019).

4 Discusión de resultados y alternativas

El proyecto PLPT no tiene precedentes en la experiencia de gestión del Gobierno municipal de Playas de Rosarito; no solo por significarse como exitoso durante la fase de concurso, en la perspectiva de alcanzar el objetivo del desarrollo comunitario, sino por haber operado a la luz de un diseño de responsabilidad compartida en la relación gobierno-sociedad. Desde que CU inició actividades, se advirtió el interés de los residentes por participar; el proyecto tuvo asidero en el compromiso inicial de los liderazgos, mujeres y hombres que percibieron el concurso como oportunidad para obtener mejoras en la comunidad. En adición, personas y organizaciones de representación diversa con mayor o menor tiempo de residencia en la localidad, pero conscientes de las necesidades comunes, aportaron al logro de los avances. Asimismo, representantes de la municipalidad acompañaron los trabajos de manera recurrente, pues CU reconoció dicho acompañamiento como indispensable. Todo ello permitió generar sinergias cooperativas y realizar los trabajos con eficiencia y agilidad, quedando concluidos satisfactoriamente en su mayoría.

Los miembros de CU se orientaron bajo la concepción democrática de la participación, entendiéndola como la oportunidad de incidir en las actividades públicas, toda vez que abanderaban intereses sociales; también, como el proceso mediante el cual respondían a

las convocatorias formuladas desde el Gobierno, con el propósito de compartir tareas e incidir en las medidas que los afectan (Cunill en Merino 2016, Díaz Aldret 2017). Sin embargo, se hizo patente que la instancia formal asignó un significado distinto a la participación: en el supuesto de hacer uso eficiente y eficaz de los recursos públicos, la agrupación comunitaria debía ser «asesorada desde arriba» para que «decidiera bien»; es decir, en una concepción racional de la participación (Díaz Aldret 2017), el Gobierno municipal puso límites al entusiasmo ciudadano, sobre todo, luego de conocerse los resultados del concurso.

Conforme con las interpretaciones de gobernación descritas en el epígrafe 2.1, los resultados revelan que nos encontramos frente a un gobierno que ejerce poder a la usanza convencional, escuchando lejanamente la voz de la sociedad, sin satisfacer las expectativas generadas; quizá a causa de (1) conducirse en la racionalidad efectista de emprender proyectos que formen parte del quehacer regular; (2) estar constituido por una estructura administrativa apegada a una agenda rígida, que le impide abocarse a demandas específicas o imprevistas y flexibilizar su esquema presupuestario; (3) desempeñarse en la lógica arriba-abajo en el proceso decisorio, dejando a los ciudadanos el papel de sumisos receptores de las directivas gubernamentales, o (4) considerar que las iniciativas comunitarias, reflejadas en los proyectos concursantes, deberían supeditarse a la orientación y la voluntad del Gobierno. En tal suerte, aunque la municipalidad proclamó una actuación democrática, abierta y proclive a la intervención de la comunidad, en los hechos soterró la posibilidad de una participación efectiva.

En ese escenario, el ánimo de acuerdo para el trabajo colectivo que el concurso aludido despertó en los residentes fue minado penosamente, al grado que algunos optaron por otros derroteros y, con ello, mermaron la fortaleza de la agrupación comunitaria. El desánimo sintetiza la dificultad para lograr el tan necesario fortalecimiento político en la base social, que impulsaría el desarrollo integral (Rojas 2005). La reacción comunitaria refleja también la desconfianza hacia un gobierno que se percibe renuente a la inclusión efectiva y poco eficaz en el desempeño de su función; ya otros han discutido esta circunstancia en el contexto nacional concluyendo que, más que un aspecto cultural, en México la desconfianza se explica por el deficiente desempeño que los ciudadanos atribuyen a sus representantes (Del Tronco 2012).

El proyecto PLPT sirvió para sentar bases como una primera etapa del gran proyecto de desarrollo comunitario integral en Primo Tapia, y para confirmar que las tareas pendientes solo son factibles de lograrse mediante trabajo corresponsable entre sociedad y Gobierno. Desafortunadamente, al menos durante la Administración del VII Ayuntamiento, el cumplimiento del propósito quedó trunco; resta por saberse si la nueva Administración municipal tendrá voluntad de dar continuidad y mejorar programas de beneficio social.

Puede aseverarse que la experiencia del proyecto PLPT no es privativa de una demarcación municipal o una Administración particular de México; más bien, confirma las resistencias añejas que obstaculizan trascender hacia un estilo corresponsable de ejercicio del poder. La consecuencia inmediata es la dificultad para alcanzar mejores estadios de desarrollo en el país. Por tanto, en aras de un mejor modelo de gobernación que oriente iniciativas comunitarias de beneficios amplios y efectivos, se sugieren tres cambios importantes:

- (1) Adecuar el quehacer institucional a casos concretos; esto es, el contexto importa (Honadle 1999, Jézéquel 2009). La institución gubernamental debe adaptarse, prepararse y plantear alternativas a los problemas que le atañen, ponderando las circunstancias antes de ejecutar cualquier medida, sea esta de solución o de contención. El ajuste del trabajo institucional comprende reformas al desempeño burocrático e inclusive al marco regulador, con el objetivo de realizar una mejor acción pública.
- (2) Fomentar condiciones que alienten el fortalecimiento democrático. Para ese fin, la confianza y la responsabilidad compartida son esenciales. La primera no es un ingrediente que se adicione mediante disposiciones políticas o jurídicas; es algo que cristaliza luego que gobernantes y gobernados lleven a cabo iniciativas que satisfagan a las partes: la disposición a creer y confiar en otros es resultado de interacciones positivas de los actores políticos en el proceso de gobernar (Santes-Álvarez 2009). Por su parte, la responsabilidad compartida es sustento de una gobernación mejorada. Comprende características como participación e inclusión, acceso a la información y su necesario análisis, así como rendición de cuentas y vigilancia social.

La participación y la inclusión de la ciudadanía en los procesos decisorios son cada vez más trascendentes. Individuos y grupos organizados inciden en los asuntos públicos, arguyendo que su aportación garantiza mejores resultados de los fallos; en ese interés, la autoridad debe incluir opiniones y propuestas de los gobernados, desde la toma de decisiones hasta la puesta en marcha y seguimiento de acciones. El acceso a la información oficial y su correspondiente análisis por parte de la sociedad son otros esenciales: si el primero se prefigura como derecho, no hay duda de que su escrutinio por parte de individuos y grupos organizados de la sociedad debe ser minucioso y riguroso; el poder público debe comprender que una sociedad informada opina mejor y apoya —a la vez que legitima— medidas que redunden en su beneficio. Igualmente relevantes son las características de rendición de cuentas y vigilancia ciudadana pues, si bien la primera es un compromiso de los servidores públicos, quienes deben informar sobre acciones e inacciones, los sujetos sociales deben atender la segunda respecto a los actos del Gobierno.

- (3) Incentivar la cohesión social pues, en la base social, existen anhelos compartidos que nacen de necesidades percibidas ampliamente. Empero, el desafío es transformar dichos intereses en objetivos de política pública que permitan alcanzar estadios de bienestar, lo cual no es sencillo, dado que, dentro de las agrupaciones, surgen obstáculos; por caso, los pobladores difícilmente convergen en acción colectiva cuando los lazos de confianza son débiles; asimismo, el *statu quo* inherente a determinados liderazgos invita a privilegiar logros que benefician solo a algunos, en detrimento del interés general.

Una gobernación corresponsable debe fortalecer la cohesión social, entendiéndola como un afán de construir una comunidad de bienestar ante un panorama de transformaciones que se asocian con una mayor fragmentación y pérdida de lazos estables. La cohesión social debe ser, a la vez, un fin y un medio: fin, para que todos los pobladores se sientan parte de las políticas públicas, como promotores y beneficiarios, y medio, para que su madurez e impulso coadyuven a fortalecer el marco institucional de una sociedad (ONU-Cepal 2007). El Gobierno, como representante del Estado, tiene el deber de intervenir y auxiliar en ese propósito; debe entender que su labor de servicio público va a la vanguardia y que, si bien esta se justifica con acciones que cubran su agenda, se legitima mediante el beneplácito de la sociedad.

5 Conclusión

Se planteó la importancia de reconocer opciones de reforma institucional para arribar a la gobernación corresponsable. Partiendo de la premisa de que el éxito de la gobernación se sustenta en reorientar prácticas en la cosa pública, se efectuó una aproximación teórica y conceptual para ubicar su fundamento, describiéndose las principales interpretaciones. Se sostiene que la idea de gobierno remite a la estructura o forma del poder, en tanto que gobernación constituye su ejercicio, así como la manera de practicarlo, siendo gobernanza un estadio ideal. Las diferentes disquisiciones dejan en claro que la modalidad de gobernar corre a velocidades distintas según contextos, si bien parece haber acuerdo en que su apreciación como sinónimo de inclusión, equilibrio y corresponsabilidad es directriz principal en la democracia moderna. En ese objetivo, se hace necesario desechar inercias que significan desinterés en los problemas por parte del Gobierno y la sociedad, o donde únicamente el primero decide. El cambio señala preocupación de ambos sectores por hallar soluciones.

Se hizo énfasis en una etapa desarrollada de la relación gobierno-sociedad, donde el acto de imponer mando ocurre a través de rutas institucionalizadas, en circunstancias de apertura política y equilibrio en derechos y deberes. Ocurre aquí un desplazamiento de

la práctica antigua hacia un estilo mejorado de conducir los asuntos públicos, aceptando que la política necesita de la mayoría de los interesados, no solo de políticos, burócratas y élites. En este contexto, la gobernación corresponsable adquiere significado porque, en la discusión, incursionan individuos o grupos que, normalmente, no poseen un papel en lo público: el brazo del Estado no es ya una entidad solitaria; es un eje coordinador de políticas y acciones.

El estudio del caso aquí expuesto, el Proyecto PLPT, surgió como auténtica iniciativa ciudadana para el desarrollo integral. No obstante, pese a su relevancia como ejemplo de acción colectiva y detonante de cohesión social, y luego de haber obtenido el reconocimiento necesario, el proyecto fue soslayado por el Gobierno municipal, el cual, en el extremo, no informó a la comunidad sobre imponderables que obstaculizaran la gestión de compromisos pactados; al no hacerlo, no solo generó incertidumbre sino la percepción de engaño.

En el imaginario quedó la duda sobre si esa actitud era debida a un anticipadamente sabido incumplimiento de los compromisos o a un retorno a la cerrazón gubernamental en el proceso decisorio. Aunque la mayor flaqueza del poder local se observó en el rubro de confianza: el hecho de haber notificado hasta el final la inexistencia de condiciones jurídico-administrativas para aplicar los recursos en la manera acordada fue un gesto devastador que minó aún más la confianza hacia el Gobierno. Conforme con las distintas interpretaciones de gobernación, el caso revela un esquema tradicional de gobernar; señala un gobierno que insiste en mantener la inercia tradicional de un comando político centralizado, excluyente y opaco.

Las lecciones del estudio de caso apuntan a la regla más que a la excepción en el quehacer público de México; confirman la existencia de obstáculos para lograr la corresponsabilidad en el ejercicio del poder y, con ello, un mejor desarrollo. Para superar los escollos, se propuso realizar reformas institucionales en las que se considere adecuar el quehacer institucional a casos concretos, fortalecer principios democráticos y, con ello, tomar distancia de posiciones autoritarias, reencauzar compromisos de responsabilidad compartida y construir objetivos comunes entre los pobladores y sus liderazgos para alcanzar estadios de bienestar. Finalmente, el reto es hallar el equilibrio en la interacción Gobierno-sociedad, en un marco de respeto y apertura ante la pluralidad y la diferencia. Parece así que, en el contexto mexicano, la gobernación corresponsable es apenas una aspiración, pero se considera alcanzable mediante el mejoramiento de la relación entre quienes gobiernan y quienes son gobernados.

6 Bibliografía

- AGUILAR L (2006). *Gobernanza y gestión pública*. Fondo de Cultura Económica, México.
- AGUILAR L (2015). *Gobernanza y gestión pública*. Fondo de Cultura Económica, México.

- BOBBIO N (2001). La teoría de las formas de gobierno en la historia del pensamiento político. FCE, México.
- CARRIÓN F (2007). El desafío político de gobernar la ciudad. Nueva Sociedad 212. <http://nuso.org/articulo/el-desafio-politico-de-gobernar-la-ciudad/>, acceso 12 de marzo de 2019.
- COMMISSION ON GLOBAL GOVERNANCE (1994). Our global neighbourhood. <http://www.gdrc.org/u-gov/global-neighbourhood/>, acceso 20 de marzo de 2019.
- DAHL R (1985). Análisis político actual. Eudeba, Buenos Aires.
- DEL TRONCO J (2012). Las causas de la desconfianza política en México. *Perfiles Latinoamericanos* 40, julio-diciembre:227-250.
- DÍAZ ALDRET A (2017). Participación ciudadana en la gestión y en las políticas públicas. *Gestión y Política Pública*, V, XXVI 2:341-379.
- GARCÍA F (2011). Gobernanza, Gobernabilidad, Gobernación y Gobierno. <https://www.fundeu.es/noticia/gobernanza-gobernabilidad-gobernacion-y-gobierno-6509/>, acceso 25 de octubre de 2019.
- GOBIERNO MUNICIPAL DE PLAYAS DE ROSARITO (2018a). Segundo Informe de Gobierno, VII Ayuntamiento de Playas de Rosarito, B.C. 5 de octubre. <http://www.rosarito.gob.mx/docs/2do-INFORME-DE-GOBIERNO.pdf>, acceso original 16 de noviembre de 2019.
- GOBIERNO MUNICIPAL DE PLAYAS DE ROSARITO (2018b). Se unen comités de vecinos para habilitar espacio público en Primo Tapia Parte Alta. 19 de abril. <http://www.rosarito.gob.mx/vii/se-unen-comites-de-vecinos-para-habilitar-espacio-publico-en-primo-tapia-parte-alta/>, acceso 16 de noviembre de 2019.
- GOBIERNO MUNICIPAL DE PLAYAS DE ROSARITO (2018c). Entrega Mirna Rincón 6 mdp a ganadores del concurso «cumpliendo contigo», 22 de agosto. <http://www.rosarito.gob.mx/vii/entrega-mirna-rincon-6-mdp-a-ganadores-del-concurso-cumpliendo-contigo/>, acceso original 16 de noviembre de 2019.
- GOBIERNO MUNICIPAL DE PLAYAS DE ROSARITO (2018d). Presenta Mirna Rincón resultados de segundo año de gobierno a vecinos de Primo Tapia. 12 de octubre. <http://www.rosarito.gob.mx/vii/presenta-mirna-rincon-resultados-de-segundo-ano-de-gobierno-a-vecinos-de-primo-tapia/>, acceso original 16 de noviembre de 2019.
- GOBIERNO MUNICIPAL DE PLAYAS DE ROSARITO (2019). Tercer Informe de Gobierno, VII Ayuntamiento de Playas de Rosarito, B.C. 12 de agosto. <http://www.rosarito.gob.mx/VII/docs/TERCER-INFORME-MIRNA-RINCON.pdf>, acceso en noviembre 2019.
- GRAHAM J, AMOS B, PLUMPTRE T (2003). Principles for good governance in the 21st Century. https://iog.ca/docs/2003_August_policybrief15.pdf, acceso 12 de mayo de 2019.
- GÜEMES M, RAMÍREZ-ALUJAS A (2012). Gobierno abierto, reforma del Estado y modernización de la gestión pública: alcances, obstáculos y perspectivas en clave latinoamericana. En: Hofmann A, Ramírez-Alujas A, Bojórquez J (coords.). La promesa del gobierno abierto. http://www.infodf.org.mx/comsoc/campana/2012/prom_gob_abierto.pdf, acceso 10 de mayo de 2019.
- HONADLE G (1999). How context matters: linking environmental policy to people and place. Kumarian Press, West Hartford (Conn.).
- INAFED (INSTITUTO NACIONAL PARA EL FEDERALISMO Y EL DESARROLLO MUNICIPAL) (2008). Introducción a la Administración Pública y el Gobierno Municipal. http://www.inafed.gob.mx/es/inafed/Introduccion_a_la_Administracion_Publica_y_el_Gobierno_Municipal, acceso 14 de noviembre de 2019.
- INAFED (INSTITUTO NACIONAL PARA EL FEDERALISMO Y EL DESARROLLO MUNICIPAL) (2019). Sistema Nacional de Información Municipal. <http://www.snim.rami.gob.mx/>, acceso 14 de noviembre de 2019.
- JÉZÉQUEL M (2009). The reasonable accommodation requirement: potential and limits. En: Council of Europe. Institutional accommodation and the citizen: legal and political interaction in a pluralist society. Francia: Council of Europe 21-35.
- KEOHANE R, NYE J (2000). Introduction. En: Nye J, Donahue J (eds.). Governance in a globalizing world (Washington), DC. Brookings Institution Press 1-41.
- KJÆR M (2004). Governance. Polity Press, Cambridge.
- KOOIMAN J (1993). Governance and governability: Using complexity, dynamics and diversity. En: Kooiman J (ed.). Modern governance (Londres). SAGE 35-48.

- LAUNAY C (2006). La gobernanza. Estado, ciudadanía y renovación de lo político. Origen, definición e implicaciones del concepto en Colombia. *Controversia* 185:89-105.
- LEVI-FAUR D (2012). From «Big Government» to «Big Governance»? En: Levi-Faur D (ed.). *The Oxford Handbook of Governance*. <http://www.oxfordhandbooks.com/view/10.1093/oxfordhb/9780199560530.001.0001/oxfordhb-9780199560530-e-1>, acceso 19 de noviembre de 2019.
- MARQUETTE H (2001). Corruption, democracy and the World Bank. *Crime, Law & Social Change* 36:395-407.
- MERINO M (2016). La participación ciudadana en la democracia. Cuadernos de Divulgación de la Cultura Democrática 4. INE, México.
- NATERA A (2005). Nuevas estructuras y redes de gobernanza. *Revista Mexicana de Sociología* 67(4):781-817.
- OECD (ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT) (1993). DAC orientations on participatory development and good governance. [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=OCDE/GD\(93\)191&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=OCDE/GD(93)191&docLanguage=En), acceso 11 de abril de 2019.
- OLIVOS J (2013). Gobernación municipal en México: alcances y desafíos. *Revista IUS* 7(32):118-147.
- ONU-CEPAL (ORGANIZACIÓN DE NACIONES UNIDAS-COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA) (2007). Cohesión social: inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2834/S2006932_es.pdf, acceso 8 de marzo de 2019.
- PLUMPTRE T, GRAHAM J (1999). Governance and good governance: International and aboriginal perspectives. Institute of Governance. https://iog.ca/docs/1999_December_govgoodgov.pdf, acceso abril de 2019.
- POLÍTICA DIGITAL (2003). Innovación y calidad. 5.º foro global sobre reinención del gobierno. *Política Digital (edición extraordinaria)* 13.
- PRATS I CATALÀ J (2005). De la burocracia al *management*, del *management* a la gobernanza. Instituto Nacional de Administración Pública, Madrid.
- RAE (REAL ACADEMIA ESPAÑOLA DE LA LENGUA) (2019). Diccionario de la RAE. rae.es, acceso 30 de octubre de 2019.
- ROJAS F (2005). La gobernabilidad en América Latina: balance reciente y las tendencias a futuro. Flacso, Secretaría General.
- SANDOVAL I (2013). Hacia un proyecto democrático-expansivo de transparencia. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* 219:103-134.
- SANTES-ÁLVAREZ R (2009). Replantando la interacción gobierno-sociedad: lecciones de la gobernación ambiental en la Franja México-Estados Unidos. Eumednet/ Universidad de Málaga. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009c/603/index.htm>, acceso 5 de abril de 2019.
- SOLÀ A (2000). La traducción de Governance. *Punto y Coma*, septiembre-octubre. ec.europa.eu/translation/bulletins/puntoycoma/65/pyc652.htm, acceso 30 de octubre de 2019.
- TAPIA J (2001). Gobierno, gobernanza, gobernancia, gobernatura, gobernación. *Punto y Coma*, enero-febrero. ec.europa.eu/translation/bulletins/puntoycoma/67/pyc673.htm, acceso 30 de octubre de 2019.
- TIJUANA EN LA NOTICIA (2018). Evalúan a ganadores del concurso «Cumpliendo Contigo» en Playas de Rosarito, 16 de agosto. <http://tijuanaenlanoticia.info/evaluan-a-ganadores-del-concurso-cumpliendo-contigo-en-playas-de-rosarito/>, acceso 3 de agosto de 2020.
- UNDP (UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM) (1997). *Governance for Sustainable Human Development*. UNDP, Nueva York.
- VIVEKANANDAN B (2016). *Global visions of Olof Palme, Bruno Kreisky and Willy Brandt*. Palgrave-Macmillan, Suiza.
- WEBER M (1981). *El Político y el Científico*. Alianza, Madrid.
- WEI T, YANG S, MOORE J (2012). Developed and developing world responsibilities for historical climate change and CO2 mitigation. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. <https://www.pnas.org/content/pnas/109/32/12911.full.pdf>, acceso 12 de marzo de 2019.

El papel de la cooperación alemana en las alianzas público-privadas para el desarrollo sostenible en América Latina

Heike Clara PINTOR-PIRZKALL
heikepintor@hotmail.com
Universidad Pontificia Comillas
(España)

German Development Cooperation role in private-public alliances for sustainable development in Latin America

Resumen/Abstract

1. Introducción

1.1. Alianzas público-privadas

1.2. Alianzas público-privadas para el desarrollo

1.3. La cooperación triangular alemana en América Latina

2. La cooperación alemana y la promoción de las energías renovables en América Latina

2.1. Impacto del programa

3. Conclusiones

4. Referencias

El papel de la cooperación alemana en las alianzas público-privadas para el desarrollo sostenible en América Latina

Heike Clara PINTOR-PIRZKALL
heikepintor@hotmail.com
Universidad Pontificia Comillas
(España)

German Development Cooperation role in private-public alliances for sustainable development in Latin America

Citar como/Cite as:

Pintor-Pirzkall HC (2020). El papel de la cooperación alemana en las alianzas público-privadas para el desarrollo sostenible en América Latina. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 9(2):252-267. DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.400.

Resumen

Dentro del marco de la cooperación Sur-Sur, Alemania participa hoy en nuevas modalidades de cooperación al desarrollo, como son la cooperación triangular o las alianzas público-privadas (APP), que se han convertido en instrumentos vitales para el desarrollo de infraestructuras en la región, que no serían viables sin el apoyo del sector privado. La Agencia Alemana de Cooperación (GIZ), la Organización Latinoamericana de Energía (Olade) y la Comisión Económica para América Latina (Cepal) trabajan en un ambicioso programa (Proyecto Energía y Desarrollo Sustentable en América Latina), que utilizaremos como base en el presente artículo con el objetivo de evaluar el papel de la APP, la importancia de la cooperación alemana como actor principal en la promoción de proyectos energéticos sostenibles y el impacto de estos en la integración del continente latinoamericano.

Palabras clave: alianzas público-privadas, cooperación alemana, energías renovables, eficiencia energética.

Abstract

Within the framework of South-South cooperation, Germany participates today in new modalities of development cooperation such as triangular cooperation and public-private partnerships (PPP), which have become vital tools for the development of infrastructures in the region, which would not have been viable without the support of the private sector. The German Cooperation Agency (GIZ), the Latin American Energy Organization (OLADE) and the Economic Commission for Latin America (ECLAC) have developed an ambitious program (Proyecto Energía y Desarrollo Sustentable en América Latina), that we will use in this article in order to assess the role of the PPP, the importance of Germany as a main actor in the promotion of sustainable projects and their benefits and impact on integration in the Latin American continent.

Keywords: private-public partnerships, German development cooperation, renewable energies, energetic efficiency.

1 Introducción

1.1. Alianzas público-privadas

Una de las labores principales del estado de bienestar ha sido el reparto equitativo y la redistribución de la riqueza para promover un mayor bienestar a los *ciudadanos*. El Estado se ha encargado de realizar infraestructuras de gran magnitud y ofrecer servicios públicos al mayor número de personas. Desde hace unas décadas, la reducción de ingresos, los consiguientes recortes presupuestarios o el endeudamiento público han obligado al Estado a buscar nuevas formas de financiación y a actores complementarios para la consecución de infraestructuras y servicios; entre ellos, el sector privado. Es aquí donde surge el interés por la empresa privada y la creación de alianzas público-privadas (APP).

Su punto de partida es la Conferencia de Estocolmo de 1972 sobre Medio Ambiente Humano, aunque habrá que esperar a finales de la década de los ochenta cuando, a raíz del Informe Brundtland (1987), una mayor concienciación medioambiental y de los problemas globales se hace palpable e implica una mayor colaboración entre Estados, organismos internacionales y sociedad civil. Gracias a la Agenda 21 y la Declaración de la Tierra adoptadas en Río de Janeiro en 1992, el medio ambiente estará presente en las cumbres auspiciadas por Naciones Unidas a lo largo de la década de los noventa.

En 1994, se inicia una alianza entre el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) o Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible, donde se crea uno de los primeros modelos para gestionar APP, denominado como Sustainable Project Management (SPM) o gestión sostenible de proyectos (UNDP 2019). Tanto en el Foro Económico Mundial de Davos en 1998 como en el Foro Económico Mundial de 1999, se hizo un llamamiento a las empresas para que colaborasen en el desarrollo de una ciudadanía mundial adoptando y promulgando los principios de la Declaración Universal de los Derechos Humanos y la Declaración de la Oficina Internacional del Trabajo sobre los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo, que se verían reforzados por los objetivos acordados en la Cumbre del Milenio.

En América Latina, las APP se originaron, principalmente, en la década de los noventa y tuvieron un impulso moderado ya que, en muchos casos, su implementación fue deficiente. Habrá que esperar al nuevo milenio, donde se establecen unas condiciones más propicias para un nuevo intento. Habiendo aprendido de errores del pasado, muchos países de la región decidieron establecer organismos específicos para gestionar las APP y reforzaron su regulación. Entre el año 2005 y 2015, las inversiones por medio de las APP

pasaron de 8000 millones de dólares en 2005 a 39 000 en 2015. Hasta la fecha, se han registrado más de mil proyectos enmarcados dentro de las APP, especialmente en el sector energético y de transportes. Cabe destacar los 120 proyectos en México, los 505 proyectos en Brasil o los 93 proyectos en Chile (Michelitsch 2017).

1.2. Alianzas público-privadas para el desarrollo

La iniciativa de trabajar en alianzas compuestas de diversos actores viene dada por el Objetivo 8, fomentar una alianza mundial para el desarrollo, de los Objetivos del Milenio (ONU 2019) y el Objetivo 17, alianza para lograr los objetivos. Fortalecer los medios de ejecución y revitalizar la alianza mundial para el desarrollo sostenible (United Nations Sustainable Development Goals Fund [SDFG] 2019) solo son posibles si se incluye al Estado, las empresas y la sociedad civil. Se necesitan alianzas especialmente para la gestión de servicios. Aprovechar los recursos que la empresa privada puede ofrecer permitirá mayores inversiones, sobre todo, en energías renovables, infraestructuras, transportes y tecnologías de la información.

En los Foros de Alto Nivel sobre Eficacia de la Ayuda de París (2005), Accra (2008) y Busan (2012), así como en las Cumbres sobre Financiación del Desarrollo de Monterrey (2002) y Doha (2008), se ha creado un marco de actuación para la promoción de APP para el desarrollo, potenciando el diálogo entre donantes y el sector privado. Siguiendo las pautas e indicaciones de la nueva agenda de cooperación, las agencias de cooperación de muchos donantes han creado organismos específicos para el desarrollo de las alianzas público-privadas para el desarrollo (APPD) y han adaptado sus mecanismos de financiación para facilitar la integración de actores privados. Tanto la Cumbre Mundial del Desarrollo Sostenible de Johannesburgo como en la Conferencia Internacional sobre Financiación para el Desarrollo de Monterrey promovieron activamente estas alianzas y herramientas de coordinación más eficaces entre los diferentes agentes para lograr un mejor desarrollo.

Desde la Primera Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible en 2002 y el Programa 21, se aglutinan agencias de las Naciones Unidas, Gobiernos, la sociedad civil y empresas del sector privado en programas de desarrollo sostenible. Uno de los objetivos principales es encontrar formas en las que el sector privado pueda participar en los programas de cooperación y de desarrollo del Fondo de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. La ONU está involucrándose en varias iniciativas para explorar cómo las empresas pueden impulsar más activamente el desarrollo como el «Business Call to Action», en el que participan más de setenta países, fomentando modelos de negocio inclusivos (Business Call to Action 2017). La colaboración público-privada es imprescindible para lograr la consecución de los objetivos de desarrollo sostenible que Naciones

Unidas se ha fijado alcanzar en el marco de la Agenda 2030. Así quedó de manifiesto durante la presentación del informe de la ONU: «Objetivos de Desarrollo Sostenible y el Sector Privado» (United Nations Global Compact 2019).

Por tanto, las APP para el desarrollo son una herramienta con la que se intenta integrar al sector privado en las iniciativas de mejora social de los actores públicos, con la intención de trabajar en pro de unos objetivos de carácter nacional y contribuir al bienestar de la sociedad. Estas pueden ser promovidas por organismos internacionales, bancos de desarrollo o agencias de cooperación. Es una relación voluntaria de carácter colaborativo entre el sector público y el privado, con el objetivo de aunar recursos y capacidades para contribuir a la consecución de los objetivos de desarrollo sostenible.

En el caso alemán, la cooperación alemana al desarrollo estuvo durante décadas condicionada a la promoción de los intereses comerciales y al afán exportador de los sucesivos Gobiernos alemanes (Bodemer 1985). Las actuaciones entre ambos sectores eran, principalmente, por medio de licitaciones y subcontratas o fondos para favorecer las inversiones alemanas en países en desarrollo y consolidar relaciones con los futuros países socios (Bohnet 2015). Para potenciar el sector privado, se creó en la década de los sesenta la Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG), institución que se encargaría de financiar el desarrollo otorgando a empresas alemanas créditos y préstamos para proyectos de infraestructura privadas, manufactura y agrícolas a largo plazo en países con mercados emergentes (Ihne y Jürgen 2006).

En la década de los noventa, se hizo especial énfasis en que la cooperación alemana al desarrollo debía colaborar estrechamente con la empresa privada para incrementar la eficacia de las medidas y poder crear puestos de trabajo y generar ingresos. La empresa se convertiría en un «valor añadido» (Czornohus 2010) de la cooperación alemana al desarrollo. Para alcanzar los objetivos de la nueva política global estructural, se creó el programa piloto PPP, con la cofinanciación de las agencias de ejecución alemanas GIZ, DEG y Sequa. De aquí en adelante, cada agencia desarrollaría sus propias iniciativas APPD y su propia identidad. Existen dos modelos de APPD: el mecanismo APPD, muy flexible y para proyectos cortos y de poca financiación, y la integración APPD en la cooperación bilateral con alianzas más importantes. Su papel fundamental es el de facilitador (Isglobal 2012).

En el año 2009, el programa se reestructuró en lo que hoy se conoce como el programa «developpp.de». Actualmente, este programa se encuentra en 100 países. Se han conseguido crear más de 1500 proyectos, de los cuales 288 se realizaron en América Latina, con una inversión de más de 440 millones de euros (developpp.de 2019). Cabe destacar que un 37,2% de los proyectos promueve el crecimiento sostenible, un 14,8% se ha destinado a la protección

del medio ambiente, un 14,7% a proyectos agrícolas, un 9,3% a proyectos de salud, un 7,1% al tratamiento de aguas y residuos, un 6,9% a proyectos vinculados con energías renovables, un 5,7% a educación y formación y el resto, en pequeños porcentajes, a transportes y comunicación, democratización y prevención de conflictos. De las aportaciones públicas y privadas, las privadas superan los 550 millones de euros, un 62,8%, mientras que las aportaciones públicas rondan el 35%, unos 330 millones de euros. En Centroamérica y México, se han realizado proyectos por un valor de 47 millones de euros y, en América del Sur, de 92 millones. En total, desde el inicio del programa en el año 2009, se ejecutaron en Centroamérica y México 98 proyectos y 190 en América del Sur (BMZ 2015).

1.3. La cooperación triangular alemana en América Latina

La cooperación triangular (CTR) es una modalidad que ya se utiliza desde los años ochenta en la cooperación alemana. En esta primera fase, se implementaron proyectos piloto como, por ejemplo, el proyecto en el área de tecnología agrícola en el que participaron la República Federal, China y Mali. En Latinoamérica, Brasil y Alemania auspiciaron un Simposio Internacional sobre la CTR en 2009, que lo confirmó como una nueva alternativa y modalidad de cooperación al desarrollo.

En la última década, y para promover aún más la cooperación triangular, el Gobierno Federal Alemán, a través del Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ), elaboró el documento «Estrategia sobre la Cooperación Triangular» y creó un fondo regional para el fomento de la cooperación triangular en América Latina y el Caribe (BMZ 2013c), destinado a apoyar cooperaciones triangulares entre Alemania y países de la región y beneficiarios latinoamericanos, sobre todo, en la cooperación técnica. El fondo se inició en 2010 y finalizó en 2018.

Este fondo ha permitido la participación de 18 países y se han llevado a cabo 45 proyectos triangulares en América Latina y África. La mayoría de los proyectos ha tenido una temática medioambiental, como son el fomento de la producción y el consumo sostenible en México; la creación de un Centro de Tecnologías Ambientales (CTA) en Perú; el fomento de la reutilización de aguas residuales depuradas para el riego agrícola en Bolivia; la promoción del empleo juvenil en zonas rurales y urbanas de la República Dominicana; la mejora de la gestión y del uso sostenible de bosques, áreas protegidas y cuencas en Costa Rica, además de la gestión del riesgo de desastres en Mozambique (GIZ 2015). Aunque aún incipiente, los proyectos de cooperación triangular han ido en aumento en los últimos años. Cada vez más países están presentando proyectos conjuntos para su valoración por el BMZ.

2

La cooperación alemana y la promoción de las energías renovables en América Latina

Con los objetivos de desarrollo sostenible, se pretende conseguir mejorar la calidad de vida de las personas dentro de un entorno más sostenible y positivo para todos. Ante la complejidad que está adquiriendo la cooperación internacional al desarrollo, se reconoce la importancia de la colaboración del sector privado y otros actores como complementos a la cooperación tradicional para promocionar un compromiso global.

La Agenda 2030 promueve y anima la creación de alianzas eficaces entre el sector privado y público y la sociedad civil para obtener más recursos y ofrecer mejores servicios y bienes a los ciudadanos. Como ya hemos mencionado en capítulos anteriores, y en línea con los compromisos globales adquiridos, Alemania se ha comprometido como socio fundamental de proyectos triangulares y APP en América Latina en general y, más específicamente, en la construcción de infraestructuras y la promoción del uso de energías renovables.

Desde el año 1979, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (Cepal) y el Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) alemán cooperan para promover un desarrollo económico sostenible desde los puntos de vista social y ecológico en la región. El punto de partida de las reflexiones, análisis y resultados se remontan a 1993, cuando la Organización Latinoamericana de Energía (Olade), la Cepal, la Agencia de Cooperación Técnica de la República Federal de Alemania (entonces GTZ, hoy GIZ) y fundaciones políticas alemanas acordaron impulsar el proyecto «Energía y Desarrollo Sustentable en América Latina y el Caribe», cuyo propósito fue «contribuir a crear condiciones para que el desarrollo sostenible sea incorporado como una prioridad en la formulación y aplicación de las políticas energéticas de los países de la región» (Cepal 2016).

En el año 2003, el BMZ y la Cepal firmaron una alianza estratégica, que intensificaría aún más la cooperación entre ambas partes por medio de programas sucesivos. La GIZ se encargó de implementar las medidas que se estructuraron en programas de tres años. En el primer programa (2004-2006), la temática abordada fue la modernización del Estado, el desarrollo productivo y el uso sostenible de recursos naturales. El segundo programa (2007-2010) se centró en una globalización sostenible y equitativa. El tercer programa (2011-2013) introduciría medidas de eficiencia energética y uso de energía renovable con la promoción del desarrollo bajo en carbono y la cohesión social en América Latina y el

Caribe. Igualmente lo hará el siguiente programa (2014-2016), que estará enfocado casi exclusivamente en la sostenibilidad.

El actual programa de cooperación entre la Cepal y el BMZ (2016-2018) tiene como finalidad apoyar la implementación de la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe. El equipo del proyecto apoya a los países de la región para que incorporen los objetivos de la Agenda 2030 en sus estrategias y planes de desarrollo nacionales. El enfoque se centra, mayoritariamente, en los objetivos de sostenibilidad ecológica, equidad distributiva y desarrollo económico.

Ya se ha firmado el siguiente programa de colaboración para los años 2018 a 2020. Este programa tiene como objetivo apoyar a los países de la región en sus estrategias para implementar la Agenda 2030, que promuevan un cambio estructural que respete el medio ambiente, socialmente aceptable, inclusivo y progresivo. Para la implementación del proyecto, el Gobierno alemán aportará tanto a especialistas como recursos materiales y, cuando sea necesario, aportaciones financieras de hasta un total de cuatro millones de euros (Cepal 2019). La ejecución del proyecto estará, como en ocasiones anteriores, a cargo de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).

2.1. Impacto del programa

A continuación, he elaborado una lista con una serie de criterios que servirán para medir el impacto del programa:

- Número de programas
- Número de reuniones de alto nivel
- Número de países que han introducido programas de eficiencia energética
- Número de países que han introducido modificaciones legales
- Número de publicaciones
- Otras actividades

a) Número de programas

La primera actividad se remonta a 1979, con un acuerdo de actuación conjunta para la promoción de microempresas en el sector agrícola e inversiones en infraestructura. En los años ochenta, las actuaciones se centraron en proyectos que fomentaron la descentralización, el desarrollo local y buen gobierno. Hasta la fecha, se han llevado a cabo 15 programas. En relación con el número de proyectos, desde la firma de la alianza estratégica entre la Cepal y el BMZ, se han realizado un total de 38 proyectos. El impacto de ellos ha sido irregular. Esto se debe, especialmente, a la falta de consolidación institucional de muchos Estados en la región, la falta de transparencia, de compromiso y el alto grado de corrupción.

b) Número de reuniones de alto nivel

Especial relevancia reciben los diálogos políticos regionales en eficiencia energética para consolidar la cooperación horizontal e internacional sobre la materia. Gracias a estas reuniones, se ha impulsado un mayor diálogo político de alto nivel entre América Latina y Caribe y la Unión Europea; en especial, con Alemania. En estos foros, se han debatido temas como los sistemas de protección social, la eficiencia energética, las energías renovables, la industrialización inclusiva, la igualdad de género, la implementación de la Agenda 2030 y los desafíos del cambio climático. En diciembre de 2018, se celebró en Asunción (Paraguay) el noveno Diálogo Político Regional en Eficiencia Energética y, en mayo de este año, se celebrará el décimo encuentro regional sobre avances en materia de energías sostenibles y sus nexos: agua-minería-energía en Panamá dentro del marco del Observatorio Regional sobre Energías Sostenibles (ROSE). También se han organizado hasta la fecha tres encuentros regionales del Programa de la Base de Indicadores de Eficiencia Energética (BIEE) (Cepal 2016).

c) Número de países que han introducido modificaciones legales

Dentro del marco del programa, se han ofrecido servicios de consultoría. Los Gobiernos de Costa Rica y El Salvador fueron asesorados para la formulación de leyes relacionadas con el cuidado, desarrollo y educación de la primera infancia, así como sobre protección social y, como resultado de leyes específicas sobre este tema, fueron promulgadas ya en el año 2014. Los Gobiernos de El Salvador, Paraguay, República Dominicana y Uruguay recibieron apoyo para la puesta en marcha de una reforma de sus sistemas de protección social y se los asesoró durante la introducción de estos procesos. Se trabajó con varios países de la región, para encontrar vías de reducción de emisiones, como es el caso de República Dominicana, que creó un modelo econométrico de simulación de emisiones de gases de efecto invernadero que se generarían bajo los supuestos de distintas tasas de crecimiento económico y escenarios de desacoplamiento. La herramienta de simulación ha permitido una comparación crítica de distintos escenarios de desarrollo e impacto de las emisiones, que permitirá a los países regular mejor las emisiones en el futuro (GIZ 2017).

d) Número de países que han introducido programas de eficiencia energética

A través del programa Base de Indicadores de Eficiencia Energética (BIEE), se han desarrollado planes nacionales de eficiencia energética. Gracias a este programa, 19 países participan en la creación y ampliación de una extensa base de datos con indicadores que están ayudando a medir la eficiencia energética. Los países participantes han recibido asesoramiento para aprender a recopilar

a procesar y analizar datos, así como para saber usar los indicadores. Con los datos recabados y con el apoyo de los socios de la cooperación, Uruguay ha desarrollado un plan de eficiencia energética (2015-2024), al igual que Ecuador, que lo incorporó en 2016. Nicaragua recibió apoyo en el diseño de políticas de energías sostenibles en el sector del transporte.

La introducción de esta base de datos ha despertado reacciones positivas en el Banco Mundial (GIZ 2017), que tiene la intención de aumentar sus créditos en este ámbito. En la actualidad, hay operativos 26 proyectos de eficiencia energética y 25 proyectos geotérmicos en América del Sur. Se está trabajando en estrecha colaboración con los bancos de desarrollo, organismos técnicos regionales, organizaciones no gubernamentales y representantes del sector privado, con el fin de fomentar la expansión del BIEE al Caribe inglés (Cepal 2016).

e) Número de publicaciones

En total, se han publicado 200 documentos; entre ellos, cabe destacar los informes anuales (memoria final) y las guías de actuación para países. Se ha elaborado también una serie de *position papers* sobre posibles iniciativas de cooperación y complementación energética regional, con el apoyo de institutos internacionales de tecnología (Cepal 2016) sobre temas como:

- Políticas migratorias a nivel local: análisis sobre la institucionalización de la política municipal para la población inmigrante de São Paulo (2019)
- El coste social del carbono: una visión agregada desde América Latina (2019)
- El desafío del sector del transporte en el contexto del cumplimiento de las contribuciones determinadas a nivel nacional de América Latina (2018)
- Informe nacional de monitoreo de la eficiencia energética de Costa Rica (2018)

Desde el año 2012, se elabora una *newsletter* mensual que tiene como objetivo informar sobre las actividades y publicaciones en el marco del programa Cepal-BMZ/GIZ, así como aquellas de la Cepal que se vinculan con las áreas temáticas del programa, con la intención de establecer sinergias con los programas bilaterales de la cooperación alemana.

Dentro del programa BIEE, se han publicado 12 informes nacionales de monitoreo de la eficacia energética en Costa Rica, Honduras, Guatemala, México, El Salvador, Paraguay, Nicaragua, Brasil, Chile y Argentina. Las actividades más importantes que se han llevado a cabo para alcanzar los objetivos establecidos en el proyecto son, por un lado, el asesoramiento técnico a los países que estaban en transición hacia una matriz energética baja en carbono con una

mayor participación de las energías renovables y, por otro, apoyar la adhesión de nuevos países al programa BIEE, así como la medición del desempeño de políticas energéticas nacionales.

f) Otras actividades

En total, se han organizado 160 eventos de capacitación entre 2004 y 2018. Cada año se han realizado una serie de seminarios y talleres, donde se han intercambiado experiencias sobre fuentes de energías no convencionales y la descarbonización de las matrices nacionales, así como sobre las opciones de complementación energética entre países. El último seminario sobre nuevas y antiguas formas de informalidad laboral y empleo precario tuvo lugar en Santiago de Chile en abril del presente año.

También se han celebrado anualmente talleres regionales centrados en el papel de la banca de desarrollo en la implementación del Acuerdo de París, como el taller sobre opciones de financiamiento para la movilidad urbana baja en emisiones que se celebró en San José (Costa Rica) en marzo del presente año, con el fin de potenciar el papel que los bancos de desarrollo pueden desempeñar en el fomento de una movilidad urbana baja en carbono. En el taller, también se analizó y debatió acerca de los factores habilitantes que pueden potenciar el financiamiento de proyectos de movilidad urbana baja en emisiones. Adicionalmente, desde el año 2008, el Ministerio de Medio Ambiente, Conservación de la Naturaleza, Construcción y Seguridad Nuclear (BMUB, por sus siglas en alemán), en colaboración con la GIZ, financian a través de su Iniciativa Internacional del Clima (IKI) proyectos sobre clima y biodiversidad en países en desarrollo y de reciente industrialización, así como en países en transición.

Hasta la fecha, el Gobierno alemán, el BMUB, la GIZ y las agencias ejecutoras alemanas han apoyado, en América Latina, proyectos público-privados y proyectos de cooperación triangular, especialmente con México, Perú, Brasil, Colombia, Chile, Bolivia y Costa Rica. Más de 50 de ellos son específicos en temas de protección medioambiental y mitigación del cambio climático (BMZ 2013a), así como proyectos para el incremento de la capacidad eléctrica, protección del Amazonas, construcción de una planta geotermal y creación de 10 escuelas de formación profesional de eficiencia energética y promoción de energías renovables.

Brasil ha conseguido, con el apoyo y asesoramiento de Alemania, diversificar el abastecimiento de energía, centrado en la energía hídrica. Esta se ha visto amenazada por el decrecimiento de las lluvias y, por tanto, era necesario apostar por programas de energías renovables solares. Se construyó una planta solar en Pernambuco, fortaleciendo la energía de fuentes sostenibles, apoyando la economía local y, al mismo tiempo, protegiendo el medio ambiente y reduciendo los efectos del cambio climático.

En Centroamérica, la cooperación alemana está apoyando, desde el año 2014, la protección de regiones transfronterizas aisladas entre México y Panamá, dentro del programa «Desarrollo de la Alianza Mesoamericana por la Biodiversidad». También colabora en la Gobernanza de la Biodiversidad (participación justa y equitativa de beneficios) y en los beneficios REDD+ (facilitación de procesos nacionales y comunitarios de beneficios REDD+ en pro de poblaciones en condición de pobreza). Además de estos dos proyectos, actualmente se encuentran en ejecución los proyectos relativos a monitoreo de diversidad biológica y cambio climático en la Selva Maya. Además, la cooperación alemana colabora con organizaciones indígenas para promover la agricultura y la reforestación sostenible de las regiones selváticas. En Perú, participa en el proyecto de conservación de la biodiversidad y la protección de los manglares dentro del Sistema Arrecifal Mesoamericano (GIZ 2015b).

3 Conclusiones

En las últimas dos décadas, hemos podido ver un interés renovado y un mayor acercamiento del Gobierno alemán hacia América Latina y esto se ve reflejado en una serie de documentos estratégicos del Ministerio de Cooperación Alemán, BMZ, en relación con la región y la firma de acuerdos con la Cepal, pero una política específica y estructurada, teniendo en cuenta las prioridades de la región, no se ha diseñado aún.

Alemania lo ha demostrado con su temprana participación en la cooperación triangular en la región. Ha sabido adaptar sus políticas de cooperación a la nueva agenda de desarrollo y se ha convertido en un referente en la protección del medio ambiente, la lucha contra el cambio climático, el fortalecimiento institucional o la capacitación y asesoría en la gestión de residuos. Las CTR han permitido crear importantes redes con socios clave, entre quienes se encuentran, ante todo, Brasil, Perú, Chile y México.

Se creó un fondo específico para proyectos de cooperación triangular, que ha facilitado la implementación de proyectos interregionales. Lo más relevante es que ya han participado 21 países latinoamericanos en el programa, claro indicativo del interés que ha provocado en la región. Aunque el número de proyectos aún es limitado, la tendencia al alza en los últimos años puede ser un signo claro de su institucionalización como una modalidad alternativa. Aún es pronto para evaluar su impacto, ya que algunos aún están en proceso de implementación, pero el balance, hasta la fecha, es positivo. Aunque la cooperación triangular sigue desempeñando un papel muy pequeño y su cuantificación es limitada, se espera que, en el futuro, su interés siga en aumento, especialmente por su im-

portancia política y por el deseo de muchos actores de conseguir acciones concretas y prácticas en este nuevo ámbito Sur-Sur-Norte. La CTR puede potenciar la integración regional y ampliar las relaciones transcontinentales, lo que facilita el intercambio de experiencias y conocimientos para todas las partes implicadas. Alemania, como asesor técnico, puede desempeñar un papel relevante como consultor para los Gobiernos y sus agencias que participan en estos proyectos.

En general, la mayoría de los países latinoamericanos ha mejorado sus marcos legales en relación con la creación y gestión de APP. En la actualidad, hay 17 países que tienen APP operativas. La mayoría de los proyectos siguen centrados en infraestructuras e instalaciones para el sector de la energía y son, mayoritariamente, financiados y gestionados por el sector público. El involucramiento del sector privado es aún muy limitado, lo que implica que sea el Estado el que haga el mayor esfuerzo y desembolso. Desde mi perspectiva, para que las APP funcionen y sean eficaces, será necesaria una más equitativa distribución de los riesgos, sobre todo porque, en la actualidad, la responsabilidad recae mayoritariamente en el sector público.

Gracias al programa Cepal-BMZ/GIZ, se ha potenciado el diálogo público-privado para incluir políticas más sostenibles y energéticamente eficientes en las agendas nacionales por medio de seminarios, talleres y reuniones de alto nivel. Se han apoyado técnicamente los cambios de políticas y se han fortalecido las capacidades de formulación, diseño, análisis e implementación de políticas energéticas en varios países de la región.

Para conseguir la confianza del sector privado, es necesario que haya una mayor transparencia en los procesos, un marco institucional desarrollado, una asistencia y un mayor asesoramiento por parte de agencias técnicas o de bancos de desarrollo regionales a las empresas privadas y un mejor seguimiento en la implementación de los proyectos.

El acceso a la financiación, sobre todo de la pequeña y mediana empresa en América Latina, es un gran desafío. Las inversiones directas alemanas en América Latina son solo de un 7%, por lo que es necesario que, en el futuro, las inversiones aumenten.

Aunque la protección del medio ambiente, la lucha contra el cambio climático y las energías renovables son prioritarias en la agenda del BMZ, no vemos reflejado este interés en las cifras. Dentro del último presupuesto del Ministerio de Cooperación alemán, publicado en 2017, el sector medioambiental solo ocupa una pequeña parte, con un 4,1% en 2015 del presupuesto general y ha tenido solo una leve subida hasta un 4,8% en 2016 (BMZ 2017). También hay que recalcar que el presupuesto del BMZ para América Latina, aunque se ha incrementado levemente en los últimos años, sigue siendo menor a un 10% del presupuesto total.

En términos generales, y aunque se han hecho avances en temas de energía y desarrollo sostenible en América Latina, existen aún hoy importantes obstáculos. A pesar de los esfuerzos realizados por el programa Cepal-BMZ/GIZ en ayudar a elaborar políticas energéticas eficaces, estas no tendrán un impacto más positivo si no se introducen también medidas de sensibilización y participación ciudadana para la protección del medio ambiente y la lucha contra el cambio climático, especialmente en zonas rurales y la creación de comités de defensa de consumidores de energía.

También es necesario invertir en formación de técnicos especializados y expertos en energías renovables, que puedan implementar y hacer un seguimiento de los planes energéticos en sus países y coordinar políticas transversales con países vecinos, fomentando una mayor coordinación regional, especialmente con la región de los Andes, que es la más vulnerable y con un fuerte impacto medioambiental negativo.

A largo plazo, será necesario introducir medidas de control para que la legislación medioambiental se cumpla como, por ejemplo, la creación de consejos nacionales de vigilancia que garanticen una eficaz y sostenible implementación de estas ambiciosas políticas energéticas en el continente latinoamericano.

A modo de conclusión final podemos decir que, a pesar de las reformas realizadas en el sector energético en las últimas décadas, aún afloran importantes problemas, como son la gestión adecuada de los recursos naturales, la mejora en la regulación del crecimiento energético, la formulación de políticas que consigan que el desarrollo sostenible sea una prioridad y una cobertura básica de energía de calidad para lograr una mayor equidad social.

4 Referencias

- BANCO MUNDIAL (2017a). Las APP son cruciales para mejorar la calidad de la infraestructura en América Latina, comunicado de prensa. <http://www.banco-mundial.org/es/news/press-release/2017/05/04/ppps-vital-to-improve-in-frastructure-quality-in-latin-america>, acceso 1 de marzo de 2019.
- BANCO MUNDIAL (2017b). Una década de alianzas público-privadas en América Latina y el Caribe: ¿qué hemos aprendido? <https://blogs.worldbank.org/es/ppps/una-d-cada-de-alianzas-p-blico-privadas-en-am-rica-latina-y-el-caribe-qu-hemos-aprendido>, acceso 18 de marzo de 2019.
- BODEMER K (1985). La política alemana para el desarrollo de América Latina: sus fases, tendencias y perspectivas. *Revista Contribuciones. Estudios Interdisciplinarios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional*, Konrad-Adenauer-Stiftung 3, julio-septiembre: 120-121.
- BOHNET M (2015). *Geschichte der deutschen Entwicklungspolitik*. UVK Verlagsgesellschaft. Múnich, pp. 145-182.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND ENTWICKLUNG, BMZ (2006). Estrategia 142. La cooperación para el desarrollo con pueblos indígenas en América Latina y el Caribe, BMZ, pp. 4-22. Berlín.

- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND ENTWICKLUNG, BMZ (2008). Estrategia 162. Estrategia de la cooperación para el desarrollo con los países de América Latina y el Caribe, BMZ, pp. 3-38. Berlín.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND ENTWICKLUNG, BMZ (2011). La política alemana de desarrollo en América Latina y el Caribe, BMZ, pp. 4-36. Berlín.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND ENTWICKLUNG, BMZ (2013). Strategy Paper No 9, Sector strategy on private sector development, BMZ, pp. 9-13. Berlín.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND ENTWICKLUNG, BMZ (2013c). Cooperaciones triangulares en la cooperación alemana al desarrollo. Documento de estrategia 5/2013s, División 210. Bonn. <https://www.giz.de/en/downloads/bmz2013-sp-estrategia-cooperaciones-triangular-res.pdf>, acceso 3 de septiembre de 2020
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND ENTWICKLUNG, BMZ (2014). Das develoPPP.de-Programm. Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft. <https://www.bmz.de/de/themen/privatwirtschaft/entwicklungspartnerschaften/develoPPP/index.html>, acceso 3 de septiembre de 2020.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND ENTWICKLUNG, BMZ (2015). DeveloPPP.de, Cooperaciones de desarrollo con el sector privado. <https://www.bivica.org/files/dppp-giz.pdf>, acceso 2 de febrero de 2019.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND ENTWICKLUNG, BMZ (2016a). Zahlen und Fakten, Haushalt 2016. Bilaterale Netto-ODA nach Förderbereichen 2012-2016. http://www.bmz.de/de/ministerium/zahlen_fakten/haushalt/index.html, acceso 1 de febrero de 2019.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND ENTWICKLUNG, BMZ (2016b). Factsheet: Fondo Regional para la Cooperación Triangular en América Latina y el Caribe, GIZ, Eschborn. <https://www.giz.de/fondo-triangular>, acceso 2 de marzo de 2019.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2019). Alemania y CEPAL cooperarán para el cumplimiento de la Agenda 2030 en los países de América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org/es/noticias/alemania-cepal-cooperaran-cumplimiento-la-agenda-2030-paises-america-latina-caribe>, acceso 13 de abril de 2019.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), MINISTERIO FEDERAL DE COOPERACIÓN ECONÓMICA Y DESARROLLO, BMZ (2011). Un modelo de cooperación para el siglo XXI, BMZ. Bonn. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35369/S2011794_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y, acceso 13 de marzo de 2019.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), MINISTERIO FEDERAL DE COOPERACIÓN ECONÓMICA Y DESARROLLO, BMZ (2016). Eficiencia energética y energías renovables. https://www.cepal.org/sites/default/files/eficiencia_energetica_130115.pdf, acceso 12 de marzo de 2019.
- CZORNOHUS S (2010). Unternehmerisches Engagement für nachhaltige Entwicklung: Public Private Partnerships in der deutschen Entwicklungszusammenarbeit, Bonner Studien zum globalen Wandel, Tectum, pp. 4-6. Marburgo.
- DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR INTERNATIONALES ZUSAMMENARBEIT, GIZ, GMBH (2015a). 3.ª Conferencia Regional sobre CT «Perspectivas de la Cooperación Triangular en América Latina y el Caribe: Incorporación de actores no estatales y la gestión de la cooperación triangular». GIZ, Bonn. <https://www.giz.de/de/downloads/giz2015-de-bericht-regional-konferenz3-perspektivend-dreieckskooperation.pdf>, acceso 15 de marzo de 2019.
- DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR INTERNATIONALES ZUSAMMENARBEIT, GIZ, GMBH (2015b). Proyecto Corredores Biológicos Implementación del Programa Nacional de Corredores Biológicos (PNCB) en el marco de la Estrategia Nacional de Biodiversidad, GIZ. Bonn. <https://www.giz.de/de/downloads/giz2015-sp-cooredores-biologicos-costa-rica.pdf>, acceso 15 de marzo de 2019.

- DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR INTERNATIONALES ZUSAMMENARBEIT, GIZ, GMBH (2016a). Fondo Regional para la Cooperación Triangular en América Latina y el Caribe. División 214 América del Sur, GIZ. Bonn. https://www.giz.de/projekt-daten/projects.action?request_locale=de_DE&pn=201020858, acceso 15 de marzo de 2019.
- DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR INTERNATIONALES ZUSAMMENARBEIT, GIZ, GMBH (2016b). Global Campus 21, GIZ. Bonn. <https://gc21.giz.de/ibt/var/app/wp342P/1522?lang=en>, acceso 15 de marzo de 2019.
- DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR INTERNATIONALES ZUSAMMENARBEIT, GIZ, GMBH (2017). Apoyo a la implementación de la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe. GIZ. Bonn. <https://www.giz.de/en/worldwide/43422.html>, acceso 3 de septiembre de 2018.
- HALL D (2014). ¿Por qué las Asociaciones Público-Privadas (APPs) no funcionan? Las numerosas ventajas de la alternativa pública. Public Services International Research Unit. http://www.world-psi.org/sites/default/files/documents/research/rapport_sp_56pages_a4_lr.pdf, acceso 5 de abril de 2019.
- IHNE H, JÜRGEN W (2006). Einführung in die Entwicklungspolitik. Lit Verlag, Hamburgo, pp. 162-174.
- INSTITUTO DE SALUD GLOBAL (ISGLOBAL) (2012). El sector privado como ejecutor de proyectos y receptor de fondos públicos para el desarrollo internacional. https://www.isglobal.org/documents/10179/25254/paper_sector_privado_web.pdf/816f8095-f5ec-43fd-a741-d9d4d85d3b8d, acceso 4 de abril de 2019.
- MATAIX C, SÁNCHEZ E, HUERTA MA, LUMBRERAS J (2008). Cooperación para el desarrollo y alianzas público-privadas. Experiencias internacionales y recomendaciones para el caso español, DT n.º 20, Fundación Carolina-CeALCI.
- MICHELITSCH R (2017). Una década de alianzas público-privadas en América Latina y el Caribe: ¿qué hemos aprendido? <http://blogs.worldbank.org/ppps/es/una-dcada-de-alianzas-p-blico-privadas-en-am-rica-latina-y-el-caribe-qu-hemos-aprendido>, acceso 13 de abril de 2019.
- ORGANIZACIÓN DE NACIONES UNIDAS (ONU). Acabar con la pobreza. Objetivos de Desarrollo Sostenible y más allá. <https://www.un.org/es/sections/issues-depth/poverty/index.html>
- PLAN NACIONAL DE EFICIENCIA ENERGÉTICA (2015). Montevideo, Uruguay, (2015-2014), Ministerio de Industria, Energía y Minería. Montevideo, Uruguay.
- PLAN NACIONAL DE EFICIENCIA ENERGÉTICA DEL ECUADOR (2016-2035) (2015). Ministerio de Electricidad y Energías Renovables. Quito (Ecuador).
- PROGRAMA DE COOPERACIÓN CEPAL-BMZ/GIZ (2019). <https://www.cepal.org/es/cooperacion/cepal-bmzgiz>, acceso 11 de septiembre de 2019.
- ROJAS E (2011). La tecnología alemana y las reservas de uranio impulsarán la energía nuclear en Brasil, Deutsche Welle, Bonn. <http://dw.com/p/11wGz>, acceso 2 de marzo de 2018.
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP) (2017). Business Call to Action. <https://www.businesscalltoaction.org/>, acceso 9 de abril de 2019.
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP) (2019) <https://www.undp.org/content/undp/en/home/accountability/social-and-environmental-responsibility.html>, acceso 3 de abril de 2019.
- UNITED NATIONS GLOBAL COMPACT. Sustainable business is good business – Creating financial tipping points for the SDGs. <https://www.unglobalcompact.org/>, acceso 13 de abril de 2019.
- UNITED NATIONS SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS FUND (SDGF) (2019). <http://www.sdgfund.org/es/objetivo-17-alianzas-para-los-objetivos>, acceso 9 de abril de 2019.

The reasoning agent: agency in the capability approach and some implications for development research and practice

Pablo GARCÉS
pablo.garces@iaen.edu.ec
Instituto de Altos Estudios Nacionales
Pontificia Universidad Católica del
Ecuador
(Ecuador)

El agente razonante: agencia en el enfoque de capacidades y algunas implicaciones para la investigación y la práctica del desarrollo

Abstract/Resumen

- 1. Introduction**
- 2. The rational choice approach and agency**
 - 2.1. Rational choice theory (RCT) and the rational agent**
 - 2.2. Preferences and revealed preference theory (RPT)**
 - 2.3. Methodological individualism**
- 3. The CA and rationality**
 - 3.1. Rationality as reasoning**
 - 3.2. Rationality and choice**
 - 3.3. Rationality and reasonableness**
 - 3.4. Reasoning and agency**
- 4. The CA and freedom**
 - 4.1. Freedom and rationality**
 - 4.2. Freedom and achievement**
 - 4.3. Rationality and achievement and conversion factors**
 - 4.4. Freedom, achievement and the individual**
 - 4.5. Freedom and agency**
- 5. Capabilitarian agency and the philosophy of science**
- 6. Conclusions**
- 7. References**

The reasoning agent: agency in the capability approach and some implications for development research and practice

Pablo GARCÉS
pablo.garces@iaen.edu.ec
Instituto de Altos Estudios Nacionales
Pontificia Universidad Católica del Ecuador
(Ecuador)

El agente razonante: agencia en el enfoque de capacidades y algunas implicaciones para la investigación y la práctica del desarrollo

Citar como/Cite as:

Garcés P (2020). The reasoning agent: agency in the capability approach and some implications for development research and practice. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 9(2):268-292. DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.491.

Abstract

Amartya Sen's capability approach (CA) is a freedom-centered and agency-oriented framework to the assessment of individual and social states. Indeed, it regards agency as having intrinsic, instrumental, and constructive importance. Thus, there is a growing literature exploring how to empirically capture agency. However, relatively less has been said about what the CA agency entails on its own terms. That discussion hinges on two themes: rationality, and freedom. Contrary to the dominant approach, rational choice theory, which proposes a selfish, calculative, atomistic chooser, the CA proposes a multi-motivated, multidimensional, plural, and reflective chooser. That is, instead of a rational, the CA suggests a reasoning agent, accounting for such an agent has important implications for the conduct of inquiry, including the philosophy of science. They might be better tackled in the latter is given its due.

Keywords: capability, agency, rationality, freedom, reasoning.

Resumen

El enfoque de capacidades (EC) es un marco centrado en la libertad y orientado hacia la agencia para la evaluación de estados individuales y sociales. Efectivamente, se considera que la agencia tiene importancia intrínseca, instrumental y constructiva. Así, hay una creciente bibliografía donde se explora cómo capturar la agencia empíricamente. Sin embargo, relativamente menos se ha dicho sobre lo que la agencia del EC implica en sus propios términos. Esa discusión involucra dos temas: la racionalidad y la libertad. Contrario al enfoque dominante, la teoría de la elección racional, que propone a un elector egoísta, calculador y atomista, el EC propone a un elector con múltiples motivaciones, multidimensional, plural y reflexivo; es decir, en lugar de uno racional, el EC sugiere a un agente razonante. Estudiar a ese agente tiene importantes implicaciones para la investigación, incluida la filosofía de la ciencia. Aquellas pueden enfrentarse de mejor manera si esta se aborda debidamente.

Palabras clave: capacidad, agencia, racionalidad, libertad, razonamiento.

1 Introduction

Amartya Sen's Capability Approach (CA) provides a framework with which to assess social states. Challenging the conventional approach, focusing on pecuniary variables, the CA places people and their lives at the locus of attention. The most relevant questions it seeks to answer are *i*) what are people free to do and be? (Alkire & Deneulin 2010), and *ii*) what have people chosen to do and be? (Robeyns 2017).

The CA makes, at least, three momentous moves. First, it moves the locus of attention from the means (opulence) to the ends of development (people and their quality of life). To do so, it expands the informational space of inquiry to those aspects that make life worthwhile. The focus is on *functionings* or doings and beings that people value and have reason to value and *capabilities*, a vector of all possible functionings. While the former stresses achievement, the latter emphasizes effective opportunity or freedom (Sen 1999a).

Second, by so doing, it moves from a unidimensional approach that uses a single indicator (a measure of opulence) to a multidimensional one seeking to encompass those intrinsically valuable dimensions of life. This is related to the motivation aspects expressed by *wellbeing* (own personal welfare), and *agency* (self-regarding as well other-regarding goals) (Sen 1999a). Well-being and agency establish a first turn towards human diversity. There are multiple valuable doings and beings and life-styles from which people could choose, according to their personal preferences. Therefore, functionings and capabilities can manifest themselves in both well-being and agency.

Third, and partly because of the above, the CA moves from a notion of the humans as uniform to a notion of them being diverse by its stress on conversion factors, *i.e.*, what mediates the translation from resources and entitlements into capabilities and functionings. They reflect the view of humans as complex beings, consisting of personal characteristics and affected by social and environmental ones. Conversion factors establish a second turn towards human diversity. Different people in different contexts may require different quantities or qualities of resources to achieve similar outcomes.

Because of its contributions, the CA has been considered as quintessentially policy oriented (Gasper 2007). There is a growing literature employing the framework in order to inspire policy or to evaluate it. One important aspect that has received increased attention is that of agency. This is because of its intrinsic value, it is valuable in and of itself, but also because of its instrumental one, as the exercise of agency makes people better able to pull themselves

by the bootstraps. Thus, several accounts have been used empirically attempting to capture it, *inter alia*: proxy measures of empowerment (Alsop & Heinsohn 2005); global or multidimensional approaches (Narayan & Petesch 2007); accounts of effective power and control (Alsop *et al.* 2006), and efficacy (Bandura 1995); the study of autonomy (Chirkov *et al.* 2003) and ability (illustrated by agency indicators related to poverty [Alkire 2009]). While the jury is still out on which of these accounts does more justice to the CA, this state of affairs raises an important issue: if different accounts coexist, it is presumably because they capture something distinct but if, at the same time, they are all inspired by the CA, they should capture something similar as well.

Interestingly, much less attention has been given to the exploration of the CA's notion of agency itself, in its own terms. In order to contribute to that discussion and enrich empirical efforts, it seems warranted to address this logically prior issue and try to answer the question «what does the capability agent look like?».

To do so, the argument is structured as follows. According to Sen's strategy, the second section presents the dominant approach, namely, rational choice and the rational agent. The third section elaborates on the CA's redefinition of rationality, exposing its fundamental challenge to the convention. In the fourth section, freedom is addressed *vis-à-vis* rationality, achievement, and conversion factors in order to bring its dynamics with agency to the forefront. The penultimate section presents briefly a discussion of the import of this discussion for the philosophy of science and *vice versa*. The final section concludes.

2 The rational choice approach and agency

A scrutiny of agency entails a complex exercise since it not only requires accounting for human action but doing so in respect to certain ends (Alkire 2009, Hempel 1962). In this sense, the dominant approach has explained behavior in terms of its rationality, and states that a person acts rationally if their actions are coherent with their aims, *i.e.*, if they constitute means to those ends (Nida-Rümelin 1997). Put otherwise, an action is rational to the extent it enables the achievement of the agent's goals (Hempel 1962). Although originated in economics, this framework —*i.e.*, rational choice— has proven so pervasive that it rules over a growing number of social science fields (Wittek *et al.* 2013, Nida-Rümelin 1997). Consequently, this section addresses what are arguably the defining elements of rational choice: rationality, observability, and individualism.

2.1. Rational choice theory (RCT) and the rational agent

As its very name suggests, for RCT, human conduct is explained by *choice* and the latter is assumed to be *rational*. This assumption exposes the value-laden aspect of this theory, going beyond mere explanation. As Elster (1986, p. 1) put it, «the theory of rational choice is, before it is anything else, a normative theory. It [tells] us what we ought to do in order to achieve our aims as well as possible. It does not tell us what our aims ought to be». That is, it advances that human action is and ought to be rational; not only that, but the standard approach, of interest for this argument, assumes full rationality (Camerer *et al.* 2003).

What does full rationality entail? Although there is no consensus regarding what constitutes full rationality (Wittek *et al.* 2013), according to Camerer *et al.* (2003), most economists would agree on three components: *i*) people have well-defined preferences and their decisions seek to maximize them, this means that their preferences are coherent or that they observe the principles of reflexivity, completeness, transitivity, and continuity (Graziano 2013); *ii*) those preferences reflect the true costs and benefits of all available options, to the best of the person's knowledge; *iii*) in case of uncertainty, people have well-informed beliefs about how it will resolve itself and are capable of updating their beliefs in light of new information factoring it in their probabilistic assessments.

Two elements are worth stressing: self-interest and instrumental rationality. First, «rational choice consists of acting to maximize personal gain, *i.e.*, the option that allows the realization of the highest level of satisfaction for the agent» (Graziano 2013, p. 3). Second, rationality is taken to be instrumental since it is concerned with the most efficient way to maximize utility (Cruickshank 2001) or a means-ends decisions making process (Ratcliff 2001). Hence, the rational agent is selfish and calculative.

2.2. Preferences and revealed preference theory (RPT)

For RCT preferences (such as altruism) are considered exogenous and predicates about rationality do not offer an account of them («de gustibus non est disputandum») (Archer & Tritter 2001, Elster 1989). Subjective orderings of preferences are the result of extra-economic factors and are, therefore, regarded only as data. Additionally, preferences are considered as stable and when change is admitted, it is not factored in economic theory and is treated as exogenous instead (Maletta 2010). Individuals, thus, become black boxes in this regard.

Accordingly, the locus of attention is placed on choice, not on preference. This is made possible by revealed preference theory, an

approach to explain consumer behavior. Although there have been a few versions, arguably its most important assumptions are: *i)* rationality, *i.e.*, the consumer chooses a bundle with more of a good than a bundle with less; *ii)* consistency, *i.e.*, if the consumer selects bundle A when B is available, A will be consistently selected over B; *iii)* transitivity, *i.e.*, if the consumer prefers A to B and B to C, then they prefer A to C (Omoniyi *et al.* 2015).

The revealed preference axiom can summarize the approach. In its most basic (or weak) form, it states: if the consumer selects bundle X^0 at prices P^0 even though X^1 is available and affordable, bundle X^0 will be selected over X^1 unless X^0 is not affordable (Hands 2013).

What is of interest in here is the fact that RPT focuses exclusively on observables. By basing choice solely on quantities of goods and prices, it is not necessary to introduce «utility» or «preference». In fact, advancing positivist epistemology, ridding the theory of terms related to unobservable mental states such as these was the whole purpose of this project (Hands 2013). Robbins (1938, p. 636) put it succinctly: «Every mind is inscrutable to every other mind and no common denominator of feelings is possible». The focus on objectivity is necessary for the positivist template since its main contribution: generalization, external validity or prediction, relies on it.

Agency, however, inescapably entails both subjective and objective aspects (Archer & Tritter 2001). This is because people act according to reasons and meanings (the subjective) under certain circumstances (the objective). The answer provided by the dominant approach is to treat reasons as preferences and, since «de gustibus non est disputandum», disregard them, focusing instead on the cost-benefit analysis entailed by the maximization of those subjectively defined ends under a given set of limitations and enablements, *i.e.*, instrumental rationality, which is assumed to be objectively observed in choice.

Consequently, with the help of RPT, RCT adheres to the positivist pursuit for objectivity, turning the rational agents into selfish, calculative choosers.

2.3. Methodological individualism

As the discussion has suggested, RCT explains human behavior at the level of the individual. This is because RCT is «[...] the most vital form of explicit methodological individualism in contemporary social science» (Udehn 2001, p. 288). Methodological individualism is a doctrine that includes *inter alia*, ontological and explanatory individualism (Robeyns 2017). Ontological individualism claims that only individuals, their characteristics and properties exist; and that, consequently, society and its properties can be reduced to them

(Robeyns 2017). This leads to the epistemologically individualistic claim that «all social phenomena are to be explained wholly and exclusively in terms of individuals and their properties» (Bhargava 1992, p. 19).

Put differently, for RCT the structure has neither properties of its own nor causal powers and, thus, is reducible to the agent. An important implication is that what ever features the structure may have at one time, characterized as constraints or enablements in the decision-making process of the agent, are the product of the individuals, at that same time. That is, there is synchronicity (Archer & Tritter 2001). There is no historical explanation for current choices as there are no explanations for how the latter may affect future ones. In brief, the individual is the independent variable, never the dependent one (Cruickshank 2001). In this sense, for rational choice, the rational agent is a self-interested, calculative, atomistic chooser.

Although born in economics, RCT has proven to be quite influential in social science. This is no coincidence. From the start, and conforming to the positivist expectation of uncovering universal laws (or law-like generalizations), RCT claimed to be applicable beyond economic behavior. Gary Becker (1976, p. 8) himself declared: «I have come to the position that the economic approach is a comprehensive one that is applicable to all human behavior».

Against this backdrop, the Capability Approach offers an alternative, regarding agency instead «[...] in its older —and “grander”— sense as someone who acts and brings about change, and whose achievements can be judged in terms of her own values and objectives, whether or not we assess them in terms of some external criteria as well» (Sen 1999a, p. 19). As such, it has intrinsic, instrumental and constructive value (Crocker & Robeyns 2010). In order to better apprehend the what this entails for the CA itself and for its empirical applications, two elements are of particular interest from this conception, to wit, freedom, and achievement, entailed in acting to generate an outcome, as well as reason and rationality, implied in the judgment of that action and its motivations. To facilitate the narrative, the latter is addressed first in the next section and the former in the subsequent one.

3 The CA and rationality

The CA opposes explicitly RCT's notion of rationality and, hence, of agency. Sen (2002, p. 4) defines rationality as «subjecting one's choices —of actions as well as of objectives, values and priorities— to reasoned scrutiny». Furthermore, and significantly, in his later work Sen (2009, p. 180, emphasis in the original) specifies: «[...]

rationality is primarily a matter of basing —explicitly or by implication— our choices on reasoning that we can reflectively *sustain*, and it demands that our choices, as well as our actions and objectives, values and priorities, can survive our own seriously undertaken critical scrutiny». Consequently, this section addresses how this redefinition of rationality challenges the convention and what it means for the study of agency.

3.1. Rationality as reasoning

Discussing the notion of rationality advanced by the rational choice framework, Sen (2002, p. 4) has emphatically stated:

The broad reach [of reason] entails the rejection of some widely used but narrowly formulaic views of rationality: for example, that rationality must require following a set of a priori «conditions of internal consistency of choice» or «axioms of expected utility maximization», or that rationality demands the relentless maximization of «self-interest» to the exclusion of other reasons for choice.

In this sense, the distancing is evident in terms of motivation, the evaluative space, and the unit of analysis. Regarding motivations, the CA goes beyond the egoist agent. The CA recognizes that there are a variety of motives prompting choice and action, not only self-interest. In this sense, Sen (1977) differentiates between sympathy and commitment. Sympathy denotes a state in which someone's well being is dependent on somebody else's welfare, as when a person feels discomfort due to another's flu (coughing, or sneezing). Commitment refers to choices that foreseeably lead to lower levels of personal welfare when there are options that lead to increases. In its more inclusive sense, commitment encompasses choices and actions that are carried out with anticipated increases in well-being but that not being the reason for them, *e.g.*, because it is the «right thing to do» (Sen 2002). As such, commitment «[...] drives a wedge between personal choice and personal welfare, and much of traditional economic theory relies on the identity of the two» (Sen 1977, p. 329). Therefore, sympathetic choices and actions may be considered as self-regarding. However, commitment-based behavior cannot, and much of human experience falls under the latter.

More broadly, there may be a plurality of sustainable reasons for a choice. Different people may aim for the same outcome for different reasons. Someone may want a promotion for the wage increase, another for the reputation, another still for the ability to have a greater impact. Similarly, the same person can make the same choice at different times with different motivations each time. An individual may donate to charity to help a cause they believe in at one time, at another they may do so to get a tax break and at another out of mindless habit. Assuming consistency based solely on choice, therefore, would be misleading. Self-interest is only one

motivation, and is captured by «well-being» in the CA. Equating rationality only with self-seeking egoists is regarding people as rational fools (Sen 1977). This framework, therefore, recognizes a plurality of motivations and agency encompasses the totality of them.

Concerning the evaluative space, the CA takes issue with the one-dimensional exclusive focus on utility and its maximization. This is related to self-interest but also distinct. The issue here is arguably best illustrated using the term «preferences». For rational choice, preferences do not speak for themselves; they do so via choice. What is chosen is taken to be what is preferred. Moreover, an identification has been drawn between what is preferred or chosen and what makes one better off (Sen 1977). However, an exclusive focus on utility leaves out much of human experience. According to the CA, that tradition is restrictive in at least two ways: *i)* it completely disregards freedom and observes achievement only, and *ii)* it disregards all other achievements that are not captured by this mental state (Sen 1992).

At most, this account can be associated with well-being in CA, and only partially. The CA recognizes the scope and limitations of utility-based assessment; among the most relevant shortcomings are adaptive preferences, denoting that people adjust their mental states to their circumstances, the difficulty in interpersonal comparisons as well as in distributional analyses, and the assumption that one indicator can account for the whole of human experience (Sen 1999a, 1992, 1979). Hence, it acknowledges subjective well-being as solely one dimension among many others (Sen 1992). The CA increases the information base to incorporate diverse doings and beings regarded as important in and of themselves and not just because they produce utility or to the extent that they yield utility (Sen 1992). What is more, beyond achievement, the CA emphasizes the relevance of capability or well-being freedom, which is also multidimensional. Therefore, the CA scrutinizes more than just choice.

3.2. Rationality and choice

If, however, agency can only be accounted for in light of goals and aims (Alkire 2009), and these can be of various kinds (self-regarding, and other-regarding), as well as multidimensional (in functionings, and capabilities alike), then the CA deems relevant to expand the informational base. This means analyzing preferences and that entails opening the rational choice agent's black box.

Individuals, thus, choose to advance their considered aims, bringing thereby the change they seek in the world, after having discriminated between different reflected upon valuable options. They use sustainable reasoning not only to pursue their objectives

but also to scrutinize those objectives and values themselves (Sen 2002). Importantly, this is call for that scrutiny in others and, crucially, in the self (Sen 2009). Sen (2002, p. 36) asserts:

A person is not only an entity that can enjoy one's own consumption, experience appreciate one's welfare, and have one's goals, but also an entity that can examine one's values and objectives and choose in the light of those values and objectives. Our choices need not relentlessly follow our experiences of consumption or welfare, or simply translate perceived goals into action. We can ask what we want to do and how, and in that context also examine what we should want and how. We might or might not be much moved by moral concerns or by social reasons, but neither are we prohibited from entertaining these questions, in shaping our values and if necessary revising our objectives in that light.

Firstly, when it comes to the preferred option, the choice made is to be assessed against the reasons behind it. Whether functionings or capabilities, the CA stresses that these are the doings and beings or combinations thereof, respectively, that one values and has reason to value. This emphasis highlights the importance that not just any type of life deemed valuable is legitimate. There may be aims lacking justifiable reasons (Sen 2009). One may value to take the law into one's own hands, seeking violent vengeance, for instance. This underlines the importance of *sustainability* of reasoning.

Furthermore, there may be choices answering to preferences questioned by the individual themselves. That is, there are preferences for one's preferences, which implies reasons for one's reasons. A smoker may choose to smoke but do so reluctantly because they know it to be unhealthy (Sen 2002). The individual has a second order preference opposed to their first order preference. This insight contributes to accounting for the imposition of self-restraint such as going on a diet or setting the alarm clock or any other mechanisms that stop one from acting out of passion, by impulse or on a whim.

Preferences denote what people value and scrutinizing them exposes their values. Values, in turn, are related to people's morality. In order to expose the latter, the former need to be examined. Sen (1977) has suggested that rankings of preferences rankings can prove useful for this undertaking. This meta-ranking, he argues, allows people to express their moral judgments in terms of the preferences they would have preferred to have. In this sense, this tool «[...] assists the reasoning which involves considering the merits of having different types of preferences (or of acting as if one had them)» (Sen 1977, p. 341).

Secondly, with respect to the alternatives, scrutiny of the options not taken is significant because bundles are not necessarily made equal. Although individuals may end up making the same choice, their motivations might be quite different. Although this issue is developed further in the next section (regarding freedom),

suffice it to say here that options can be meaningful and meaningless. The exercise of reason in the first case is certainly distinguishable from that in the latter.

Thirdly, preferences and values depend on the circumstances of the individual (Sen 2002). An important issue for the CA is adaptive preferences, which refers to the adjustments people make in order to better cope with the situation in which they find themselves. In situations of disadvantage, as a mechanism of self-protection from frustrations and depression, disenfranchised people adapt their aspirations, aims and values to what seems realistically feasible, finding satisfaction in small gestures and appreciating handouts (Sen 1992), which have questionable reason to value: «Deprived groups may be habituated to inequality, may be unaware of possibilities of social change, may be hopeless about upliftment of objective circumstances of misery, may be resigned to fate, and may well be willing to accept the legitimacy of the established order» (Sen 1990a, p. 127).

More generally, this stresses the CA's argument that the doings and beings one values and has reason to value, and the combinations thereof, depend on conversion factors. People's preferences depend on their personal characteristics as well as those of their context, *i.e.*, social and environmental features. In order to inquire into preferences and identify their reasons, the individual's physical and mental attributes (*e.g.*, years of schooling, proneness to illness, self-esteem, etc.), the traits of the society in which they live (*e.g.*, hierarchical, patriarchal, theocratic, etc.) and the traits of their environment (*e.g.*, amount of rainfall, likelihood of draught, distance to basic services, etc.) have to be factored in.

3.3. Rationality and reasonableness

The changes one seeks, nonetheless, usually are not expected to ensue in a vacuum. When the social context is involved, preferences, choices and actions that have survived one's critical examination may not suffice. Such situations demand to move from the requirements of rationality to the demands of reasonableness (Sen 2009). This means incorporating the perspectives and considerations of others, of what is regarded as reasonable behavior, since they play a part in the scrutiny to which one's actions and choices can be sensibly subjected.

The assessment of reasonableness can take different forms. Based on Scanlon's (1998) proposal that, at its most basic, what is right and wrong is what could be justified to others in such a way that, if adequately motivated, they could not reasonably reject, three possible alternatives have attracted special attention: the contractarian view, the cooperative perspective, and the duty of power (Sen 2009). Contractarian reasoning consists on agreeing on

a set of principles on the basis of symmetry and is illustrated by Rawls' «original position» in which all members of a society are behind a «veil of ignorance», which equalizes them as no one knows their actual position in society and ought to accord principles, for reasonable conduct in this case, *a priori*. The mutual benefits of cooperation perspective suggest the engagement of all members of society in an exchange where each can advance their own advantage according to their own notion of the good. As such, at best is based on the notion of reciprocity, at worst, in *quid pro quo*. Finally, the duties of power alternative propose that having effective power to act justly entails an obligation to do so. It is self-initiated and unidirectional as it is prompted by the agent with no retribution and expectation thereof.

These procedures aim at «impartial evaluation», which Sen (2009) suggests can provide a notion of objectivity with some plausibility for moral and political philosophy. Resting on his proposal to reconsider objectivity for practical assessments, Sen (1993b) recognizes that the same phenomenon is observed differently by different people *because of their position*. Should people be able to observe the phenomenon from the same position, he argues, they would make the same observation. Impartial evaluation, in this sense, entails two elements of non-subjectivity: the comprehension and communication on an objective basis, and objective acceptability. The former alludes to people's claims being sufficiently outside of personal subjectivity so that others can apprehend them; the latter indicates that people can debate the correctness of each other's claims (Sen 2009). Therefore, in order to assess one's behavior in the social context impartially, individual introspection and self-examination need to be complemented by other's inquiry; that is, public reasoned scrutiny is necessary for evaluations with some ethical objectivity.

3.4. Reasoning and agency

Hence, for the CA, the agent behaves rationally when they choose according to their aims after having critically scrutinized them and derived sustainable reasons for them. This examination leads to, at least, three significant insights: *i*) choice can only be assessed in terms of preferences, thus, «de gustibus est disputandum», including the (second order) preferences for (first order) preferences or reason for reasons; *ii*) scrutiny of choices and preferences includes the options not selected, and *iii*) this inquiry does not regard the individual as separated from their social context, their historical background, and their geographical environment but as dependent on it. To different extents, these insights are not only an invitation but a demand for the inclusion of unobservables, escaping thereby the positivist straight jacket. As Sen (1977, pp. 339-340) states, «once we give up the assumption that observing choic-

es is the only source of data on welfare, a whole new world opens up, liberating us from the informational shackles of the traditional approach».

In this sense, the CA makes a move from a focus on «rationality» to a focus on «reason». As a result, it regards agency in quite different terms. Agency is about bringing about change *and* judging achievements. This section has focused particularly on the latter component. It has highlighted that the judging entails questioning oneself, whether or not it can also be made by others. There is an element of not only subjectivity but, more importantly, *reflexivity* in the study of agency. That means a move from the exclusive reliance on measurement to the inclusion of meaning.

4 The CA and freedom

Freedom takes central stage for Sen's capability approach. As such, it is closely related to other important categories such as agency. For the CA, agency and freedom are intertwined. Indeed, Sen (1999a) has called the approach freedom-centered or freedom-based (Sen 1992) and agency-oriented (Sen 1999a). Likewise, freedom is interwoven with rationality, understood as the «[...] use of reasoning to understand and assess goals and values, and it also involves the use of these goals and values to make systematic choices» (Sen 2002, p. 46). In this section, it is discussed the import of freedom for agency by addressing the complex dynamics between freedom, rationality, achievements, and conversion factors.

4.1. Freedom and rationality

From this perspective, rationality and freedom are interdependent. According to Sen (2002), considering rationality as the scrutiny of one's choices, aims and values, denotes that rationality is dependent on freedom in two senses: first, options must be available to exercise reason in order to choose; in slavery there are no choices to be made and reason cannot be exercised; second, in the presence of multiple options, rationality has to be able to accommodate the variety of reasons and preferences supporting a choice. This is central to the idea of freedom of thought.

There is arguably a third way in which rationality is dependent on freedom. Each effective opportunity to choose the doings and beings we value and have reason to value is an occasion to act rationally, *i.e.*, to subject preferences to reasoned scrutiny. There is a learning process in choosing that enables exercising one's reasoning muscles. Whether one achieves what one values or not, one

gains information and experience from choices, which can be useful in order to make future choices better. Therefore, more freedom can lead to better reasoning and, thus, more rationality. This suggests that one's reasoned scrutiny can be performed more or less rigorously, depending on different considerations. Three inferences can be reached from the above: *i*) rationality is a matter of degree, not an all or nothing quality; *ii*) rationality is inherently plural, and *iii*) rationality is subject to different factors.

At the same time, freedom is dependent on rationality. This is related to the discussion formulated above. An account of freedom requires some notion of people's preferences and the reasons for those preferences. Nevertheless, freedom is often elaborated independently of values, preferences and reasons. In this sense, «freedom must depend on reasoned assessment of having different options» (Sen 2002, p. 5). This applies for both opportunity freedom and process freedom. While opportunity freedom refers to the effective choices that a person has to take to lead a life that values and has reasons to value, process freedom denotes the conditions underlying those opportunities (Sen 1999a). Both perspectives of freedom are relevant and are related to each other. To clarify the difference, Sen (1997) introduces the distinction between «culmination outcomes» and «comprehensive outcomes». The former is concerned with outcomes only; the latter, in addition to outcomes, concentrates on the process leading them. The difference is illustrated in a politician seeking only to win an election and one seeking to win it fairly (Sen 2009, 2002). The following discussion, however, focuses on opportunity freedoms, unless otherwise stated, due to its clearer relation to agency.

4.2. Freedom and achievement

Freedom is at the heart of the approach, so much as so that Sen (1999a) defined development as freedom and placed it at the core of the idea of justice (Sen 2009, 1990c). It is regarded as the effective opportunity people have to lead the lives they value and have reason to value. As such, freedom is intrinsically important, in addition to functionings. The focus on the former is significant because the alternative, paying attention to achievements exclusively, is tantamount to privileging outcomes to the detriment of the how they come about.

The intrinsic value of freedom challenges the process of conventional evaluations of states. Should freedom be only instrumentally important, for the achievements it can lead to, it would be appropriate to make assessments in terms of the latter; that is, in terms of the choice made (Sen 1992). The value of the opportunity, thus, would rest on the value given to one element of the set: the chosen option, assumed to be the best option. By so doing, the value of the capability set is effectively obscured since it is

judged in terms of the functioning chosen. Accordingly, the elimination of all other doings and beings from the vector of possibilities entails no real disadvantage as long as the chosen option remains since, ultimately, is the only one that matters (Sen 1992).

There can also be a close relationship between freedom and achievement. Indeed, choosing is an important achievement. «"[C]hoosing" itself can be seen as a valuable functioning, and having an x when there is no alternative may be sensibly distinguished from choosing x when substantial alternatives exist» (Sen 1999a, p. 76). Also, it is possible to represent functionings in such a way as to reflect the options available. This possibility is illustrated by «fasting», which not only entails starving but starving when having the choice of not doing so. Sen (1985, 1988) refers to this functioning as «refined».

The relevance of freedom should not displace that of achievements in one additional and important sense. For this discussion, it is crucial to assess the choices, together with the bundle of options, because such an exercise says something about the scrutiny performed. Sen (2002) has briefly hinted towards the fallibility of rationality. The fact that one subjects one's actions and preferences to critical analysis does not automatically mean that the result will be optimal. One's reasoning can be biased or restricted, leading to deception, misconception, and suboptimal results, which can lead to unexpected or undesirable consequences. In other words, a limited rationality can translate into a limited agency, since one's choices may generate an undesired change or no change at all. To be sure, it could also generate «overoptimal» results due to sheer luck, but it is still a case of unintended consequences and, as such, it is still a case of limited agency. Looking at both elements, capabilities and functionings, as well as preferences, therefore, can be helpful to expose the type and degree of rationality at work.

4.3. Rationality and achievement and conversion factors

It was argued at the start of this section that the interdependence between rationality and freedom leads to three inferences about rationality, to wit, that it is a matter of degree, plural and that it depends on certain factors. In this sense, functionings can be some of the most relevant. Given that achievements are constitutive to a person's being (Sen 1992), they can affect the reasoned scrutiny of one's choices, actions and values. The level of education, for example, is likely to be associated with important competences such as analytical and critical thinking as well as other cognitive abilities. Significantly, the type of this education is also important since the critical analysis to which one can subject one's choices and preferences can also differ. The same applies for other functionings such as health, employment, or self-esteem. It seems sen-

sible to expect it to be easier to dedicate time and effort to analyze oneself if one does not have to worry about their survival or that of their loved ones, can afford the basic commodities and doesn't have to deal with depression, respectively. Hence, rationality is dependent on achievements.

Achievements, in turn, are also dependent on rationality. This relationship is perhaps more evident but warrants explicit mention. There may be different ways to achieve reflected upon valuable doings and beings. Some may be more efficient, other more legitimate, etc. Accordingly, how achievements can be reached may depend, *inter alia*, on the rigorousness of the scrutiny performed over one's choices and reasons.

Related to this discussion is the dynamic between rationality and conversion factors. Of particular interest are social ones: on the one hand, for example, they can constraint or enable rationality by making information, education or participation accessible or not to different people; on the other hand, social attributes can affect rationality in the sense of suggesting what reasoned scrutiny might entail; for instance, several communities the world over have increased their call for the inclusion of nature as part of the «development» agenda. For them, some goals may not be valuable after reflection (*e.g.*, increasing economic growth without care for the environment), which for other communities may seem acceptable. Accordingly, conversion factors can highlight the plural nature of rationality and how the former depends on the latter. Such plurality needs to be underlined, as Sen (2009, p. 195) has admitted: «Rationality is in fact a rather permissive discipline, which demands the test of reasoning, but allows reasoned self-scrutiny to take quite different forms, without necessarily imposing any great uniformity of criteria».

In discussing social identity, the influence other people may have on a person's self-knowledge has been highlighted. Social identities are denoted by the different memberships that people may have in different groups. Importantly, Sen seems to assume *active* memberships; *i.e.*, agents choosing to belong to a group deliberately, not just happening to be a part of a group as a result of the pursuit of their interests (Teschl & Derobert 2008). This rejects communitarian accounts that see human beings as embedded in social groups and who cannot understand themselves in absence of their relations to others. Thus, Sen refutes the notion that society can have a determining effect on people's identities (Sen 2007). He argues that the multiple identities, according to the different memberships people may have, are the product of an evaluative process which leads to deliberate choice. Culture, values and context are meaningful, and they exert an influence, as it is not possible to «reason from nowhere» (Sen 1999b, p. 23). Nevertheless, even within specific cultures and communities, there are choices and

«[e]very human being has the ability to question and to doubt» (Teschl & Derobert 2008, p. 135). In Sen's view, the order is conspicuous: «reason before identity» (Sen 1999b).

Likewise, social conversion factors can also depend on rationality. Social as well as cultural customs, norms and institutions are the product of people's agency and change because of people's agency. That democratic nations have increased the breadth and depth of rights of their citizens can be an illustration. Social change, thus, is the consequence of a change in the meaning that the *statu quo* has for (a critical mass of) people and their choice to act accordingly.

That rationality is dependent on several conditions, including environmental factors, has been suggested by Sen (1993b) in his discussion regarding the importance of individual position: «What we can observe depends on our position *vis-à-vis* the objects of observation. What we decide to believe is influenced by what we observe. How we decide to act relates to our beliefs. Positionally dependent observations, beliefs, and actions are central to our knowledge and practical reason».

4.4. Freedom, achievement and the individual

Whether capabilities or functionings, the CA suggests that evaluations of states ought to take place at the level of the individual. This individualism, however, is not methodological but ethical. The CA rejects the ontological assumption that individuals, and their properties and choices, are all there is to society and the latter is an aggregation of the former; for instance, institutions influence what the values or preferences of people can be and, at the same time, people can influence those institutions. The call to question and assess reasons establishes a strong contrast into incorporating unobservables and meaning into the inquiry.

The CA's individualism is ethical; that is, the ultimate unit of concern is the individual (Robeyns 2017). What is of interest is whether the individual is suffering from deprivations or if they are enjoying freedoms and achievements. Any other alternative, such as a focus on the community, a household or the family, would obscure the inequalities and discriminations that can ensue within them. Relevant issues such as gender, age, ethnicity, etc., can be mistakenly omitted by shifting the locus of attention to collective units of analysis.

This is not to deny that there are collective capabilities and functionings or, indeed, agency. There may be changes in the world that can be achieved only collectively. Voting is a telling example (Sen 2002). That collective agency, however, hinges on individual agencies. Therefore, although the CA does not exclude the former, it privileges the latter.

4.5. Freedom and agency

Opportunity or substantive freedom is intertwined with agency because choosing itself is an exercise of agency. Whether in terms of self-regarding or other-regarding aims, to choose from different options is part of bringing about or achieving change. Hence, to be free is to be an agent.

Expanding the freedoms that people enjoy (and eliminating their unfreedoms), thus, enhances their agency. This expansion, however, is qualified. It neither means that only more options nor that only more choices automatically increase freedom. If options are trivial, no additional amount of them represents an expansion of freedom. Only the addition of doings and beings that one values and has reason to value count for the effective exercise of agency.

Similarly, increases in the number of choices are not necessarily better for people's lives. There can be an excess of choices when people do not *get to* choose but *have to* choose; that is, when instead of an opportunity, they become an obligation (Sen 1992). Compulsory unvalued choices could be regarded as restrictions on agency not only because, at the extreme, they can be a source of unfreedoms, since they can force one to bring about an unwanted change, but also because they can have an opportunity cost: resources dedicated to attend to them are resources that could have been dedicated to pursue one's considered valuable aims and generate a wanted change. Hence, the CA's emphasis on freedom also means relieving people from unnecessary choice.

Crucially, for the CA, agency freedom also entails responsibility (Sen 1985) and obligations (Sen 2009). Since individuals bring about changes deliberately, and these changes are the result of sustainably reasoning on their preferences and choices, agents are responsible for those changes. Regardless of the outcome produced, whether the state of affairs obtained is the intended one or not, people are responsible for their choices and actions. This is particularly the case in public policy since by its very nature it entails interventions seeking to generate an outcome. Thus, the states of affairs that are brought about can affect the chooser and others. That being so, agents are responsible to both and accountable for their choices and reasons. Thus, assessment of their reasonableness in the public sphere is of especial importance here. As discussed above, such process of what could be regarded as collective reasoning, much like the CA's rationality, is plural.

Certainly, the CA argues for that change to take place in the space of capabilities and functionings. This begs the question, nevertheless, of what are the relevant of capabilities and functionings. Sen has been criticized because it has not provided a definitive list of the freedoms and achievements. That list has not been generated precisely because of the CA's notion of agency. It is up to the

people, exercising their agency, to reason about what are the doings and beings they value and have reason to value. Different lists can be established depending on the purposes of the exercise and those involved, and so should they (Sen 2004).

Freedom, therefore, is intrinsic to agency. However, assessing it empirically can prove daunting since, among other things, it may entail the incorporation of counterfactual information, *i.e.*, what one *would* choose had one been given the option. This is referred to as «counterfactual choices». In such cases, exercises can do no better than focusing on achievement, *i.e.*, choice (Sen 1999a). Sen (1992, p. 53) has recognized the challenge posed by that situation has as admitted the need for compromising the approach:

Practical compromises have to be based with an eye both to (1) the range of our ultimate interests, and (2) the contingent circumstances of informational availability.

Even when the pragmatic acceptance of limitations of data availability force us to set our sights lower than the full representation of capability sets, it is important to keep the underlying motivations clearly in view and to see practical compromises as the best we can do under the circumstances.

If accounting for capability can prove overly taxing, accounting for agency, which implies the requirements of rationality, is arguably even more so.

5 Capabilitarian agency and the philosophy of science

The capabilitarian agent is a multi-motivated, multidimensional, plural, (un)reflective chooser. They are multi-motivated since self-regarding as well as other-regarding values and preferences guide their decisions and actions. Their multidimensionality lies in the fact that those motivations can lead to outcomes, capability or functionings, in various dimensions constitutive of their being, other than utility but utility inclusive. They are plural because they are characterized by a wide range of personal as well as contextual attributes, which affect their ability to bring their preferences to fruition. Their reflexivity stems from their introspection, which is a matter of degree and dependent on several factors, and enables them to subject their choices, actions and preferences to reasoned scrutiny. They are choosers to the extent that they have meaningful options from which to choose in order to lead the lives that they value, according to their reasoned conception of the good and in the sense that the change they generate in the world is evidenced in their choices.

The CA seems to show an interesting eclecticism between explanation and interpretation. Accounting for agency requires ana-

lyzing actions in light of goals, aims and preferences. While the former may be observable, the latter is not necessarily so. Moreover, both are generated under certain objective circumstances, which may have different meanings for different people. As Archer and Tritter (2001, p. 4) have stated:

Many of the «agents» properties and powers are subjective in nature and entail their capacity to entertain meanings and to act in relation to them, whilst the «parts», which constitute their structured environment, have objective properties and powers to constrain and enable action. Both therefore and necessarily have to feature in any account of action, such as decision-making. The problem consists in how to combine them.

Because of the nature of the issue and its implications for empirical inquiry, it seems advisable to take one step back and address this problem from the philosophy of science. Given the public policy nature of the CA, the aforementioned insights gain in relevance when considering how to operationalize them. By far, applications of the framework have been dominated by quantitative methods (Fauverque in Zimmermann 2006), based as they usually are on a positivist philosophy of science. This is not surprising given that the CA was conceived within economics. Despite its advantages, this tradition shows some shortcomings when it comes to applying the CA, which has led to resorting to practical compromises (Sen 1999a), and accounting for the CA's agency seems no exception.

While Sen has not addressed explicitly the location of the CA within the philosophy of science, he has shown an interesting ambivalence. In his earlier contributions, despite employing the positivist template, he has pointed towards the importance of revising it. In the first footnote on his *Positional Objectivity* (1993b, p. 126), signaling its instrumental use rather than complete adherence:

This article does not address the foundational issues in metaphysics that relate to positional dependence, in particular the presumed «duality» between the external world and our conceptual powers. The language of the arguments presented in this article invokes this duality, and it is certainly simpler to see the practical and immediate implications of the claims made here in that classical Cartesian form. However, the full implications of this line of reasoning can be worked out only, I believe, by reexamining the issue of that duality itself.

Nevertheless, positivism's focus on objectivity and prediction, because of its interest in certainty, exposes its scope and limitations. While it may help account for the objective part of the CA's agency, it is not well suited to address the subjective part. Indeed, the call to analyze reasons, which are unobservable, speaks volumes of the ontological challenge posed by the capability approach. Therefore, if the interest is to provide a more faithful account of the capability agent and not to advance a doctrine, it seems warranted to look elsewhere.

Indeed, Sen (2009, p. 183) acknowledges that the redefinition of rationality challenges the expectations of research when he asserts:

It is one thing to accept the need to understand the nature of rational choice because of its own importance and also for its relevance in analysing actual choice, but it is quite another to expect that an understanding of rationality of choice could be immediately translated into the prediction of actual choice based on the set of choices that all count as rational, even when human beings are assumed to stick invariably to choices that are rational.

In this context, it may be enticing to consider the other main alternative: constructivism, which focuses on the perceptions, meanings and subjectivities. Hence, what ever is gained in interpretation is certainly lost in explanation.

Although positivism and constructivism are the most common philosophies of science, often depicted as opposites (see Hollis 1994), there are other alternatives that seek to bridge the gap between objectivity and subjectivity. One example is critical realism, whose combination with the CA at the philosophical (see Martins 2007, 2006) and empirical level (see Tao 2013) has been incipiently suggested. Another, rather promising alternative, might be pragmatism. This relationship has been inchoately suggested in abstract terms (see Zimmermann 2006) but nothing has been said in terms of the philosophy of science nor as it relates to agency.

Engaging in that exploration is precisely what the CA's agency demands. As agents, scholars also make choices regarding their research, which «seeks to make a difference» (Mehta *et al.* 2006, p. 1) and «is committed to improvement» (Molteberg & Bergstrøm 2000, p. 7). Theories and frameworks (like the CA) are chosen, methods and techniques are decided upon and, of course, consciously or not, the philosophical paradigm advanced is also a choice. Thus, if the goal is to do justice to the CA, all these elements should be subjected to critical assessment by oneself and by the academic community in order to find sustainable reason.

6 Conclusions

Sen (1999a, p. 19) has defined agency «[...] in its older —and “grander”— sense». In this sense, he has suggested that agency's importance is threefold: intrinsic, instrumental and constructive. As such, it is not surprising that there is a growing body of literature dedicated to capturing agency empirically in different ways with an ever increasing level of sophistication in its techniques and methods. In order to contribute to the efforts, this paper has sought to shed some light on a logically prior issue: who the CA's agent is.

Throughout the discussion, the implications for empirical exercises have been hint to via the philosophy of science.

The point of departure has been the dominant approach in economics and several disciplines in the social sciences: rational choice theory. It has been argued that because of its focus on self-interest as the only motivation, instrumental rationality as the only mental process, utility as the only evaluative space, choice as the only observable, and the individual as the only ontological entity of concern, the rational choice agent is a selfish, utility maximizing, calculative, atomistic chooser. Further, it has been suggested that this characterization is the result of RCT's adherence to positivism and its pursuit of objectivity and prediction in the quest for certainty.

Conversely, the CA suggests a richer image. From Sen's definition of agency, two components come to forefront, namely, acting or freedom and judging or rationality. In reverse order, to underline its contrast *vis-à-vis* the convention, judgment has been addressed first. Rationality, for the CA, is a wider concept and entails subjecting the agent's actions, choices, values and preferences to reasoned scrutiny. By redefining rationality so, the CA opens up the individual's black box harnessing introspection and self-evaluation in order to question one's actions, decisions, reasons, and even reasons for those reasons (or preferences about preferences). Consequently, the studying the CA's agent entails the inclusion of unobservables.

The CA's freedom has also been consequential for agency. Substantive freedom is the effective opportunity one has to choose the life one values and has reason to value. Several issues have been raised. First, the interdependence between rationality and freedom has been highlighted inferring from this that rationality is: *i*) a matter of degree, *ii*) plural, and *iii*) dependent on several factors. Then, the intrinsic relevance of freedom has been discussed showing how it implies a challenge to an exclusive focus on choice. Subsequently, the dynamics between rationality and achievement as well as with conversion factors were addressed. Finally, the CA's individualism has been discussed showing that, contrary to the convention, it is not methodological, thus neither ontological nor epistemological, but ethical, which means that individuals are ultimate units of concern for assessments.

Consequently, the capability agent can be regarded as a multi-motivated, multidimensional, plural, and reflective chooser. Agents have self-regarding as well as other regarding motivations. Their goals and aims, whether in the space of capability or functionings, can be related to a wide range of dimensions, regardless of their contribution to utility. Agents depend on their personal as well as contextual attributes in order to act and their actions can shape themselves as well as their context. Thus, to a certain extent, agents are constitutive of the structure and the structure constitu-

tive of agents. The change that agents bring about is the product of critical assessment, introspection and reflection on their actions, choices and preferences, which is a quality itself subject to change. Agents are also choosers to the extent that they have effective opportunity to choose from meaningful options of considered valuable types of life and in the sense that the change they generate in the world is evidenced in their choices.

In this sense, in answering the question «what does the capability agent look like?», it has been argued that one need not only «look». The argument suggests emphasis on observation, comes from the positivist's focus on objectivity and prediction, which have led to practical compromises in applications of the CA. However, if different philosophies of science are considered, less compromising might be required.

The capability agent demands a move from the exclusive focus on measurement to the inclusion of meaning. This suggests that it may prove fruitful to employ the CA in tandem with more interpretive approaches. While it is doubtful that extreme versions of constructivism can do justice to the CA's agency, interesting attempts have been carried out of late. One example is that of critical realism, for which there is incipient work. Another one, which seems quite promising is pragmatism, although nothing has been said about it *qua* philosophy of science nor agency. Such line of research seems not only necessary but, in fact, meets the demands CA's agency. The CA calls for all agents to subject their actions, choices, preferences and values, including preferences for preferences, to personal and collective critical scrutiny until sustainable reason is reached. For development scholars and practitioners, this entails the evaluation of all their decisions, including the philosophy of science. That is the rational and reasonable thing to do.

7 References

- ALKIRE S (2009). Concepts and Measures of Agency. In: Basu K, Kanbur R (eds.). Arguments for a Better World, Essays in Honor of Amartya Sen, vol. I. Oxford University Press, New York, pp. 455-474.
- ALKIRE S, DENEULIN S (2010). The Human Development and Capability Approach. In: Deneulin S, Shahani L (eds.). An Introduction to the Human Development and Capability Approach. Earthscan, London, pp. 22-48.
- ALSOP R, HEINSOHN N (2005). Measuring Empowerment in Practice: Structuring Analysis and Framing Indicators. World Bank, Washington.
- ALSOP R, BERTELSEN M, HOLLAND J (2006). Empowerment in Practice from Analysis to Implementation. World Bank, Washington.
- ARCHER M, TRITTER J (2001). Introduction. In: Archer M, Titter S (eds.). Rational Choice Theory: Resisting Colonization. Routledge, London, pp. 1-16.
- BANDURA A (1995). Self Efficacy in Changing Societies. Cambridge University Press, New York.
- BECKER G (1976). The Economic Approach to Human Behavior. University of Chicago Press, Chicago.

- BHARGAVA R (1992). Individualism in Social Science. Forms and Limits of a Methodology. Clarendon Press, Oxford.
- CAMERER C, ISSACHAROFF S, LOEWENSTEIN G, O'DONOGHUE T, RABIN M (2003). Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the case for Asymmetric Paternalism. *University of Pennsylvania Law Review* 151:1211-1254.
- CHIRKOV V *et al.* (2003). Differentiating Autonomy from Individualism and Independence: A Self-Determination Theory Perspective on Internalization of Cultural Orientations and Well-Being. *Journal of Personality and Social Psychology* 84(1):97-110.
- CROCKER D, ROBEYNS I (2010). Capability and agency. In: Morris C (ed.). Amartya Sen. Cambridge University Press, Cambridge, pp. 60-90.
- CRUICKSHANK J (2001). Social Theory and the Underclass: social realism or rational choice individualism? In: Archer M, Tritter S (eds.). *Rational Choice Theory: Resisting Colonization*. Routledge, London, pp. 75-92.
- ELSTER J (1986). Introduction. In: Elster J (ed.). *Rational Choice*. New York University Press, New York, pp. 1-33.
- ELSTER J (1989). *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge University Press, Cambridge.
- GASPER D (2007). What is the Capability Approach: its core, rationale, partners and dangers. *The Journal of Socio-Economics* 36:335-359.
- GRAZIANO M (2013). Rationality and Experimental Economics. In: Graziano M. *Epistemology of Decision: Rational Choice, Neuroscience and Biological Approaches*. Springer, London, pp. 3-28.
- HANDS D (2013). Foundations of contemporary Revealed Preference Theory. *Erkenntnis* 78(5):1081-1108.
- HEMPEL C (1962). Rational Action. *Proceedings and Addresses of the American Philosophical Association* 35:5-23.
- HOLLIS M (1994). *The Philosophy of Social Science: An Introduction*. Cambridge University Press, Cambridge.
- LOZANO J-F (2013). Toma de decisión ética en la gestión de empresas: la aportación de la neuroética. *Revista Internacional de Filosofía* 59:183-196.
- LOZANO J-F (2017). Transformación neuroética de la racionalidad económica: implicaciones para tomar decisiones en las empresas. *Pensamiento* 72(273):901-919.
- MALETTA H (2010). La evolución del Homo economicus: problemas del marco de decisión racional en economía. *Economía* 33(65):9-68.
- MARTINS N (2006). Capabilities as causal powers. *Cambridge Journal of Economics* 30(5):671-685.
- MARTINS N (2007). Ethics, ontology and capabilities. *Review of Political Economy* 19(1):37-53.
- MEHTA L, HAUG R, HADDAD L (2006). Reinventing development research. *Forum for Development Studies* 33(1):1-6.
- MOLTEBERG E, BERGSTROM C (2000). *Our Common Discourse: Diversity and Paradigms in Development Studies*. Centre for International Environment and Development Studies, Agricultural University of Norway (NORAGRIC) Working Paper Number 20. Noragric. Ås (Norway).
- NARAYAN D, PETESCH P (2007). *Moving Out of Poverty: Cross-Disciplinary Perspectives on Mobility*. World Bank, Washington (US).
- NIDA-RÜMELIN J (1997). *Economic Rationality and Practical Reason*. Springer-Science+Business Media, London.
- NUSSBAUM M (2000). *Women and Human Development: The Capabilities Approach*. Cambridge University Press, Cambridge.
- NUSSBAUM M (2003). Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice. *Feminist Economics* 9(2-3):33-59.
- NUSSBAUM M (2011). *Creating Capabilities: The Human Development Approach*. Belknap Press of Harvard University Press, Harvard.
- OMONIYI B, OFOEZIE, K, OGUNWOLE O (2015). Measuring Revealed Preference Hypothesis of the Theory of Consumer Behaviour Using Roy's Identity: A Case Study of Oriade LGA of Osun State, Nigeria. *Management Science and Engineering* 9(1):1-7.

- RATCLIFF P (2001). «Race», ethnicity and housing decision: rational choice theory and the choice-constraints debate. In: Archer M, Titter S (eds.). *Rational Choice Theory: Resisting Colonization*. Routledge, London, pp. 200-216.
- ROBBINS L (1938). Interpersonal Comparisons of Utility: A Comment. *Economic Journal* 48(192):635-641.
- ROBEYNS I (2017). *Wellbeing, Freedom and Social Justice*. Open Book Publishers, Cambridge.
- SCANLON T (1998). *What We Owe to Each Other*. Harvard University Press, Cambridge.
- SEN A (1977). Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy & Public Affairs* 6(4):317-344.
- SEN A (1979). Equality of What. Stanford University, The Tanner Lecture on Human Values.
- SEN A (1982). Liberty as Control: An Appraisal. *Midwest Studies in Philosophy* 7.
- SEN A (1985). Well-Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984. *The Journal of Philosophy* 82(4):169-221.
- SEN A (1988). The Concept of Development. In: Chenery H, Srinivasan T (eds.). *Handbook of Development Economics*, Elsevier Science Publishers, London, pp. 10-25.
- SEN A (1990a). Gender and Cooperative Conflicts. In: Tinker I (ed.). *Persistent Inequalities: Women and World Development*. Oxford University Press, Oxford, pp. 123-149.
- SEN A (1990b). Development as Capability Expansion. In: Griffin K, Knight J (eds.). *Human Development and the International Development Strategy for the 1990s*. Macmillan, London, pp. 41-58.
- SEN A (1990c). Justice: Means versus Freedoms. *Philosophy & Public Affairs* 19(2):111-121.
- SEN A (1992). *Inequality Reexamined*. Oxford University Press, New York.
- SEN A (1993a). Capability and Well-being. In: Nussbaum M, Sen A (eds.). *The Quality of Life*. Clarendon Press, Oxford, pp. 30-53.
- SEN A (1993b). Positional objectivity. *Philosophy & Public Affairs* 22(2):126-145.
- SEN A (1997). Maximization and the art of choice. *Econometrica* 65:745-779.
- SEN A (1999a). *Development as Freedom*. Oxford University Press, London.
- SEN A (1999b). Reason Before Identity. The Romanes Lecture for 1998. Oxford University Press, Oxford.
- SEN A (2002). Introduction: Rationality and Freedom. In: Sen A. *Rationality and Freedom*. Harvard University Press, Cambridge, pp. 3-64.
- SEN A (2004). Capabilities, Lists, and Public Reason: Continuing the Conversation, *Feminist Economics* 10(3):77-80.
- SEN A (2007). *Identity and Violence: The Illusion of Destiny*. Penguin, New York.
- SEN A (2009). *The Idea of Justice*. Harvard University Press, Cambridge.
- TAO S (2013). Why are teachers absent? Utilising the Capability Approach and Critical Realism to explain teacher performance in Tanzania. *International Journal of Educational Development* 33:2-14.
- TESCHL M, DEROBERT L (2008). Does identity matter? On the relevance of identity and interaction for capabilities. In: Alkire S, Comim F, Qizilbash M (eds.). *The Capability Approach in Human Development: Concepts, Applications and Measurement*. Cambridge University Press, London, pp. 125-156.
- THOMAS S (1998). *What We Owe to Each Other*. Harvard University Press, Cambridge, US.
- UDEHN L (2001). *Methodological Individualism: Background, History and Meaning*. Routledge, London.
- WITTEK R, SNIJDERS T, NEE V (2013). Introduction: Rational Choice Social Research. In: Wittek R, Snijders T, Nee V (eds.). *The Handbook of Rational Choice Social Research*. Stanford University Press, Stanford.
- ZIMMERMANN B (2006). Pragmatism and the Capability Approach: Challenges in Social Theory and Empirical Research. *European Journal of Social Theory* 9(4):467-484.

Corrigenda
Samir Amin (1931-2018)
y el desarrollo desigual

Publicado en julio de 2019, en el vol. 8, n.º 2

<http://ried.unizar.es/index.php/revista/article/view/472>

Página 11: donde dice «Pablo Sánchez Casanova», debe decir «Pablo González Casanova».

Página 30: la referencia Amin (2000a) se corresponde con las páginas 582-622, y no con las que aparecen en el texto.

Objetivos

Objectives

Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo

Objetivos y alcance

La *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo RIED (Iberoamerican 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 para 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 evaluación con sistema de doble ciego, 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.

Índices

La *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo* está indexada en:

1. Scopus: <http://www.scopus.com/>.
2. Web of Science. Emerging Sources Citation Index: <http://ip-science.thomsonreuters.com/cgi-bin/jrnlst/jlresults.cgi?PC=MASTER&Full=iberoamerican%20journal%20of%20development%20studies>.
3. EBSCO: <http://www.ebsco.com/>.
4. Latindex: <http://www.latindex.unam.mx/buscador/ficRev.html?opcion=1&folio=21863>.
5. Econlit: https://www.aeaweb.org/econlit/journal_list.php#I.
6. ISOC: <http://bddoc.csic.es:8080/ver/ISOC/revi/3460.html>.
7. Dialnet: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/revista?codigo=20090>.
8. ERIH PLUS: <https://dbh.nsd.uib.no/publiseringsskanaler/erihplus/periodical/info?id=48031>.
9. REDIB: https://www.redib.org/recursos/Serials/Record/oai_revista2169-revista-iberoamericana-estudios-desarrollo--iberoamerican-journal-development-studie.
10. Electronics Journals Library: http://ezb.uni-regensburg.de/detail.phtml?bibid=AAAAA&colors=7&lang=en&jour_id=183990.
11. JournalSeek: <http://journalseek.net/cgi-bin/journalseek/journalsearch.cgi?field=issn&query=2254-2035>.
12. DOAJ: <http://www.doaj.org/openurl?genre=journal&issn=22542035>.
13. CABELL PUBLISHING, INC.: <http://www.cabells.com/index.aspx>.

Acceso abierto

Revista de Acceso abierto: la *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo* no cobra importe alguno a sus lectores o a sus instituciones por el acceso a los artículos.

En el acceso abierto, el autor mantiene el control sobre su obra publicada en la *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo*. Los derechos de propiedad intelectual le otorgan la capacidad de decisión sobre el modo de difundir su obra publicada en la *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo*.

Iberoamerican Journal of Development Studies

Aims and scope

Iberoamerican 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.

Abstracted and indexed in

The *Iberoamerican Journal of Development Studies* is abstracted and indexed in:

1. Scopus: <http://www.scopus.com/>.
2. Web of Science. Emerging Sources Citation Index: <http://ip-science.thomsonreuters.com/cgi-bin/jrnlst/jlresults.cgi?PC=MASTER&Full=iberoamerican%20journal%20of%20development%20studies>.
3. EBSCO: <http://www.ebsco.com/>.
4. Latindex: <http://www.latindex.unam.mx/buscador/ficRev.html?opcion=1&folio=21863>.
5. Econlit: https://www.aeaweb.org/econlit/journal_list.php#I.
6. ISOC: <http://bddoc.csic.es:8080/ver/ISOC/revi/3460.html>.
7. Dialnet: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/revista?codigo=20090>.
8. ERIH PLUS: <https://dbh.nsd.uib.no/publiseringsskanaler/erihplus/periodical/info?id=48031>.
9. REDIB: https://www.redib.org/recursos/Serials/Record/oai_revista2169-revista-iberoamericana-estudios-desarrollo--iberoamerican-journal-development-studie.
10. Electronics Journals Library: http://ezb.uni-regensburg.de/detail.phtml?bibid=AAAAA&colors=7&lang=en&jour_id=183990.
11. JournalSeek: <http://journalseek.net/cgi-bin/journalseek/journalsearch.cgi?field=issn&query=2254-2035>.
12. DOAJ: <http://www.doaj.org/openurl?genre=journal&issn=22542035>.
13. CABELL PUBLISHING, INC.: <http://www.cabells.com/index.aspx>.

Open Access

Open Access Journal: the *Iberoamerican Journal of Development Studies* does not charge readers or their institutions for access.

The open access policy does not retain authors' rights for the papers published in the *Iberoamerican Journal of Development Studies*. Authors can freely disseminate their papers published in the *Iberoamerican Journal of Development Studies*.

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 del artículo, cada una en una página diferente.
- En caso de que el artículo esté en castellano, deberán 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, c, etc.*, 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. En: Zeller M, Meyer RL (eds.). *The Triangle of Microfinance*. John Hopkins University Press, Baltimore y Londres, 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 de junio de 2007.

Proceso de evaluación:

El manuscrito será evaluado, en primer lugar, por el Consejo de Editores, que hará una primera evaluación en base a su adecuación a los objetivos de la revista. Si el manuscrito encaja dentro de los objetivos de la revista, se enviará a dos evaluadores externos anónimos, que determinarán su aceptación, rechazo o petición de cambios al autor.

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. Tampoco se admiten artículos previamente publicados o pendientes de publicación en libros con ISBN.

Nótese que los artículos enviados para 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 10,000 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, c, etc.*, 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 June 8, 2007.

Review process:

The manuscript will be evaluated, in a first stage, by the Board of Associate Editors. They will assess if the manuscript is suitable within the aims and scope of the Journal. Manuscripts meeting the aims and scope of the Journal will be sent out for external double blind review. Reviewers can accept, reject or suggest changes to the author.

Manuscripts must not have been published elsewhere, or is in press or under consideration by other journals. Authors should not submit papers previously published or forthcoming in books with ISBN codes. Notice that submitted manuscripts can be examined to prevent plagiarism or any other inadequate behaviour.

